



John Maynard Keynes

**The General Theory
of Employment, Interest
and Money**

Джон Мейнард Кейнс

**Общая теория занятости,
процента и денег**



Библиотека Генерального Директора™

Серия «Вечная классика»



Введение

Джон Мейнард Кейнс: экономист и мыслитель

Пожалуй, трудно найти в истории экономической науки XX в. человека и мыслителя, творчество которого содержало бы столько вопросов и неоднозначных оценок, как Джон Мейнард Кейнс (5 июня 1883 г. – 21 апреля 1946 г.). Он родился в тот год, когда умер Карл Маркс, наследник прошлой великой эпохи, и родился еще один глубокий мыслитель XX в. – Йозеф Алоиз Шумпетер (1883–1950). Умер через несколько месяцев после создания ООН и начала функционирования МВФ, у истоков которого стоял. Кейнсу посчастливилось расти в уникальной интеллектуальной среде Кембриджа, где (благодаря отцу Джону Невиллу Кейнсу) он имел возможность общаться с такими знаменитыми представителями английской общественной науки, как основатель Кембриджской школы Альфред Маршалл; создатель одного из первых вариантов национального счетоводства и чуть позже теории безработицы Артур Сесил Пигу; сторонник утилитаризма и философ Г. Сиджвик; первый после Ф.И. Эджуорта автор, применивший кривые безразличия к экономике, математик Уильям Эрнест Джонсон (1858–1931). По идее, Кейнс должен был бы стать благовоспитанным сторонником

академической среды с ее давними традициями, викторианской моралью, но он стал интеллектуальным бунтарем. Немалое влияние на него оказали философ Дж. Мур («Принципы этики») и «Блумсберийский кружок» высокообразованных интеллектуалов, представлявший собой авангард английского общества.

Десять с небольшим лет (1906–1919), в течение которых Кейнс сделал довольно успешную карьеру государственного служащего и финансиста (от департамента по делам Индии до представителя Министерства финансов Англии на Парижских мирных переговорах), не ослабили в нем дух противоречия и желания идти «против течения». В 1921 г. он создает «Трактат о вероятности»*, однако его понимание вероятности противоречило всем тогдашним нормам и правилам, принятым в соответствующей науке. Логика Кейнса — это логика субъективной вероятности, т. е. не как характеристики реальных событий, а как меры логического отношения между суждениями, которая выражается степенью рациональной веры или разумной уверенности (*rational belief*). В цикле работ, посвященных экономическим последствиям Версальского мирного договора (1919–1921), Кейнс опять же вопреки сложившемуся мнению высказывает опасения за последующую судьбу Европы в связи с моральным унижением Германии (от непомерных репараций и формы их взимания)**.

В последних работах перед началом своего звездного периода 1926–1936 гг. — «Трактате о денежной реформе» (1923) и «Экономических последствиях валютной политики мистера Черчилля» (1925) — Кейнс вновь идет против устоявшихся убеждений и начинает подвергать критике устоявшиеся экономические концепции. В первой из работ он стремится переформулировать знаменитое уравнение Ирвинга Фишера (едва ли не самого крупного авторитета в экономической теории на тот момент) в количественной теории денег $MV = PY$. Развернутую критику этой теории читатель

* Часть трактата была недавно переведена, см.: Кейнс Дж. М. Трактат о вероятности (избранные главы) // Истоки: социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания. М., 2011.

** Представление о том, как далеко вперед смотрел Кейнс, дает рецензия на его труды другого виднейшего экономиста (основателя институционализма) Торстейна Веблена, который впервые, обнаружив свое понятие «абсентеистской собственности», показал глубокие подводные течения, которые имелись тогда в мировой геополитике. См.: Veblen T. The Economic Consequences of the Peace by John Maynard Keynes // Political Science Quarterly. 1920. Vol. 35. No. 3. Sept. P. 467–472.

может найти в 13, 14 и 21-й главах «Общей теории занятости, процента и денег». Во второй работе Кейнс рассматривает проблему относительных цен. В отличие от «классических авторов» он трактует относительные цены не в качестве всемогущего механизма в борьбе с отраслевыми диспропорциями в экономике, а как временную меру для борьбы с явлениями безработицы и снижающейся эффективностью производства.

С середины 1920-х гг. Кейнс вступает в решительную борьбу с ортодоксальными, укоренившимися взглядами. Причем делает он это уже не по отдельным вопросам экономической политики, а начинает пересматривать интеллектуальные основы всей экономической теории, которые складывались в последние десятилетия и даже столетия.

В революционной статье «Конец *laissez-faire*» (1926) им переосмысливается весь опыт накопленных знаний о фритредерстве со времен Адама Смита; констатируется, что эпоха свободной торговли закончилась. Наступило другое время. Экономические стереотипы «эгоистического капитализма» XIX в. исчерпали себя, ввергнув западную цивилизацию в хаотическое состояние. Кейнс подчеркивал то, что из перечня забот отдельных индивидуумов выпали функции обеспечения общественными благами, а исходное предположение о том, что «индивидуумы, действующие самостоятельно ради собственных выгод, произведут самый большой объем совокупного богатства», уже не является реалистичным. Он объяснял длительное господство доктрины *laissez-faire* «низким качеством предложений» ее противников — националистического протекционизма и революционного социализма. О последнем он узнал не понаслышке, нанеся в 1925 г. визит в Советскую Россию по случаю празднования 200-летнего юбилея Академии наук и оставив свои впечатления в очерке «Беглый взгляд на Россию». В России он увидел неслыханный для Запада уровень государственного вмешательства в экономику в сочетании с масштабностью проводимых преобразований*.

* «Мы, люди Запада, — писал он, — будем наблюдать все то, что делается в СССР, с сочувствием и живым интересом в надежде, что мы можем найти такие вещи, относительно которых мы можем тут поучиться. Ибо и мы должны решать новые проблемы» (Кейнс Дж. М. Экономический перелом в Англии // Финансовая газета. М., 1925. 15 сент. С. 2).

В «Трактате о деньгах» (1930, т. 1–2) Кейнс усиливает свои сомнения по поводу истинности количественной теории денег, «интеллектуальной опоры классиков». Он продолжает анализ вопросов, связанных с валютным курсом и золотым стандартом, начатый еще в «Трактате о денежной реформе». В этой работе им высказывается революционная идея, которая впоследствии будет более четко сформулирована в «Общей теории»: в экономике отсутствует автоматический механизм балансировки ожидаемых сбережений и ожидаемых инвестиций, т. е. их равенства на уровне полной занятости. Концепция избыточных сбережений давала Кейнсу основание выступить с идеей стимулирования занятости через общественные работы, которые бы финансировались на основе займов.

При этом Кейнс, что показательно для его широкой натуры, не забывает отдать дань уважения: вообще-то скупой на похвалы, он отмечает в списке литературы «серьезное исследование» Г. Найссера (1895–1975), «одного из самых блестящих умов» своего поколения (Й. Шумпетер) и участника «Кильской группы» экономистов. Дело в том, что Найссер в 1928 г. ввел новый термин «скорость обращения денег в кругообороте доходов», произвел отказ от общепринятого в те годы термина «денежное обращение», заменив его на «кругооборот денег» (нем. Kreislauf des Geldes) и тем самым открыв путь критике количественной теории. (Примерно тем же занимался в Германии будущий Нобелевский лауреат Василий Леонтьев. В его диссертации «Хозяйство как кругооборот» одна из глав была посвящена уравнениям денежного обращения.)

В конце 1920-х гг. Кейнс начинает собирать «кружки интеллектуалов», как бы предчувствуя рождение своей «Общей теории» 1936 г. Молодые экономисты, собиравшиеся со всех концов Европы, начинают обсуждать и выкристаллизовывать в бесконечных разговорах идеи новой теории. В числе их те, кто составит славу и гордость Кембриджской школы, кто одержит победу в дискуссии «двух Кембриджей» по проблеме капитала и переклечения технологий в 60–70-е гг. XX в.: П. Сраффа (1898–1983), Дж. В. Робинсон (1903–1983), Н. Калдор (1908–1986) и др. Часть из них впоследствии посетует на то, что при обсуждении идей

«Общей теории» желательно было бы более частое присутствие еще одной фигуры – самого Джона Мейнарда Кейнса. Однако таков уж был его нрав и характер: он шел против общепринятых стандартов. Но в то же время никто из молодых участников Кембриджской группы не мог бы пожаловаться на невнимание Кейнса к себе, на отсутствие интереса к его личности и занятиям. В этом отношении любопытны и показательны взаимоотношения Кейнса и Пьеро Сраффы, молодого талантливого итальянца, который приехал в Кембридж в середине 1920-х гг. и очень быстро снискал там репутацию одного из крупнейших интеллектуалов (оказавшего сильное влияние, в частности, на знаменитого философа Людвиг Витгенштейна)*. Кейнс оказал Сраффе большую поддержку в издании полного собрания сочинений Давида Рикардо, выдвинув его кандидатуру на пост главного редактора взамен вяло продвигавшегося вперед (британца!) Т. Грегори. Однако, что удивительно, сам Кейнс в «Общей теории» остался в стороне от похвалы в адрес Рикардо; наоборот, он критикует его как главного создателя учения «классиков». (Сраффа между тем всю жизнь посвятил изданию и пропаганде идей Рикардо, став на Западе главой неорикардианской школы.)

И тем не менее в «Общей теории» Рикардо присутствует, и присутствует фундаментальным образом! Первое свидетельство тому – 17-я глава «Основные свойства процента и денег». Как теперь выяснилось, рассуждения Кейнса относительно «составного товара» как репрезентанта всех существующих товаров (composite commodity) были подсказаны ему в начале 1930-х гг. Сраффой, который впоследствии развил рикардианскую логику «неизменной меры ценности» и «собственных норм процента» в своем классическом труде и основал тем самым новое, идущее в русле посткейнстианства направление**. Кейнс же в результате принял логику процента именно по Рикардо, а не по Ойгену фон Бем-Баверку, к которой он до того как сторонник субъективного подхода склонялся.

* Sen A. Sraffa, Wittgenstein and Gramsci // *Journal of Economic Literature*. 2003. Vol. 41. No. 4. Dec. P. 1241–1242.

** Сраффа П. Производство товаров посредством товаров. Прелюдия к критике экономической теории. М., 1999 [1960].

Второе свидетельство — понятие вынужденной безработицы, которое, казалось бы, однозначно закреплено за Кейнсом и является «несгораемой суммой» его вклада в экономическую теорию. Тем не менее есть основания утверждать, что это понятие имплицитно содержалось опять-таки в учении Рикардо.

Судите сами. «Железный закон» заработной платы Рикардо потому и называется железным, что он безразличен к судьбам людей. Но каких людей? Вовсе не тех, которые заняты на рынке, пусть даже и за минимальную заработную плату. А тех, которые в стремлении найти себе работу не могут найти ее сами и потому обречены на голодную смерть. Представим себе, что заработная плата w равна:

$$w = \frac{K}{N},$$

где K — фонд авансированной заработной платы, а N — количество занятых на рынке. Если w растет (для этого в системе Рикардо есть достаточно оснований), а фонд K остается неизменным или же возрастает в меньшей степени, то N должно уменьшиться. Тогда разница между прежним N до повышения заработной платы и N текущим есть не что иное, как вынужденная безработица. Разумеется, согласно Рикардо w опять должна упасть в долгосрочном периоде, чтобы выйти на минимум средств существования для рабочего. Но суть дела от этого не меняется: в системе, если рассматривать ее в плоскости сравнительной статики, т. е. от периода к периоду, возникает дисбаланс в числе занятых N , которые в отсутствие государства и принципа эффективного спроса должны сами решать свою судьбу, если окажутся на улице. «Рынок труда по Рикардо» и «рынок труда по Кейнсу» — какой из них ближе, например, к современному российскому? Вопрос, казалось бы, простой, но наводит на определенные размышления. Подобное чувство возникает постоянно, когда читаешь работы Джона Мейнарда Кейнса. У него был дар превращать сложные вещи в простые еле уловимым движением интеллекта и интуиции.

В подтверждение этого соображения приведем (не полный, конечно) перечень новаций, предложенных Кейнсом в «Общей теории». Начав с факта вынужденной безработицы, он пришел к выводу об ошибочности понимания «классиками» механизма

функционирования рынка труда; уровень заработной платы не может решить проблему занятости в краткосрочном периоде. (А в долгосрочном периоде, как любил говаривать Кейнс, мы все умрем.) Отсюда вытекала идея эффективного спроса и вмешательства государства в экономику, а также критика «закона рынков» Сэя о невозможности общего товарного перепроизводства. Эта критика, в свою очередь, открыла Кейнсу путь к построению оригинальной теории экономических циклов, которая отличалась от предшествующих теорий тем, что основывалась на поведении и ожиданиях отдельных инвесторов и их «стадном чувстве». Это, в свою очередь, позволило Кейнсу сказать новое слово в теории капитала, введя ключевое понятие предельной эффективности капитала, с одной стороны, и трактуя процент как плату за отказ от ликвидности и в зависимости от уровня дохода (а не только уровня инвестиционной активности, как у «классиков») — с другой. Как раз для объяснения зависимости между приростом инвестиций и выпуском (доходом) Кейнс продуктивно использовал понятие мультипликатора, саму идею которого он позаимствовал у Р. Кана (1931). Дилемма «ликвидность — доходность» оказалась ключевой при формулировке Кейнсом новой, взамен прежней количественной, теории денег, где деньги не нейтральны, а «имеют значение» (money matters). Теория предпочтения ликвидности — так Кейнс назвал свою теорию — вводила новый по существу раздел в экономическую теорию: спрос на деньги и его детальный анализ, исходя из мотивов, по которым люди предпочитают держать у себя на руках деньги. Опираясь на более реалистическое представление о человеке, чем доктрина идеального homo economicus, Кейнс ввел в числе прочих мотив предосторожности для характеристики реакции человеческого существа в условиях «страха, неуверенности в завтрашнем дне и неопределенности как таковой». После того как эти новации были осознаны, возврат к рикардианской экономике, где все устроено геометрически красиво, но веет холодом, действительно вряд ли возможен.

Здесь уместно спросить себя: какова сверхзадача «Общей теории занятости, процента и денег»? Если следовать мысли нобелевского лауреата 1970 года П. Самуэльсона, то ответ таков: как побудить инвесторов инвестировать в собственную экономику. При этом, однако, не стоит забывать, что по канонам и этике

Кейнса этих инвесторов нельзя заставить осуществлять инвестиции насильно. И в то же время нельзя отпускать их и их капиталы в свободное плавание (сродни политике *laissez-faire*). Необходим «средний путь», которого и искал Кейнс; здесь как раз и кроется, на наш взгляд, смысл его психологизма, использования таких терминов, как «побуждение», «склонность», «доверие», «уверенность/неуверенность», применительно к мотивам и поведению людей в экономике. Может быть, скорее в подобной постановке проблемы, нежели в вынесении четкого и строгого решения «как надо», и кроется неослабевающий интерес экономистов и политиков, обществоведов к кейнсианскому *opus magnum*.

В заключение несколько слов о судьбе Кейнса и его наследия в России, тем более что в последнее время появилось немало новых работ*. С одной стороны, Кейнс — один из немногих экономистов, чье наследие (не в последнюю очередь) с легкой руки властей имело относительно свободное хождение в СССР**. С другой же, его часто трактуют упрощенно, только как теоретика и сторонника государственного вмешательства в экономику, без фиксации присущей его построениям специфики. Дьявол, как мы помним, кроется в деталях. Не стоит забывать, что Кейнс, будучи в широком смысле «государственником», в то же самое время уделял большое значение фактору предпринимателя в экономике, его ожиданиям, «стадному чувству» и присущей «жизнерадостности» (термин «*animal spirits*» в зависимости от контекста можно передавать обоими выражениями). Его теория, перекликающаяся с идеями Фрэнка Найта (1885—1972), немислима без учета фактора неопределенности внешней среды как фундаментальной характеристики, этой среде присущей. В конце концов — и это помнили в годы социализма*** — Кейнс был не против капитализма, а за него. Он считал, что капиталистическая система имеет внутренние источники к преодолению кризисов и выживанию. И здесь, между прочим, из всех крупных западных экономистов Кейнс оказывается едва ли не ближе всех к отечественной

* См. например: Маневич В.Е. *Кейнсианская теория и российская экономика*. М., 2008; Дзриго С.С. *Куда Кейнс зовет Россию?* М., 2012.

** Махашева Н.А. *Дж.М. Кейнс: новатор, ниспровергатель и спаситель // Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное*. М., 2007. С. 30.

*** Не случайно была специально переведена и издана такая, к примеру, книга, которую можно перелистать и сегодня: Итон Дж. *Маркс против Кейнса*. М., 1958.

экономической мысли, но только не советского, а дореволюционного времени. Строя первую в литературе законченную теорию периодических промышленных кризисов, наш «первый экономист с мировым именем» М.И. Туган-Барановский (1865—1919) также исходил, в отличие от Маркса, из предпосылки о внутренней жизнеспособности капиталистической системы. (Концепция «длинных волн» Н.Д. Кондратьева, ученика Туган-Барановского, другим способом, но так же как и «Общая теория» Кейнса, указывала на способности капитализма к самоизменениям и внутренней эволюции.)

Однако запутанность и неоднозначность отношения к Кейнсу и его теории в России, помимо чисто практической стороны, т. е. роли государства в экономике, связана еще и с перекрывающимся влиянием на нашу обществоведческую мысль фигуры Карла Маркса. Из анализа и критики Марксова «Капитала», как бы к этому ни относиться, вырастает российская школа экономического анализа, давшая миру таких известных экономистов-теоретиков, как В.К. Дмитриев, Е.Е. Слуцкий, Н.Н. Шапошников, В.И. Борткевич, Г.А. Харазов, «ранний» В. Леонтьев. Эти имена составляют гордость отечественной экономической науки и на Западе, и в большинстве своем у нас в России. Поэтому даже на уровне восприятия классических текстов и содержащихся в них оценок требуется известная тонкость, чтобы не оказаться в плену заблуждений и «новых пророков». К примеру, Туган-Барановский в своих теориях рынка и кризисов отталкивался от Марксовых схем воспроизводства общественного капитала, а Василий Леонтьев (1905—1999) считал, что в трех томах Марксова «Капитала» содержится больше сведений о реальном капитализме, чем в выпусках «Цензов США», дюжине учебников и даже в сочинениях Торстейна Веблена. Между тем как по контрасту с ними Кейнс видел в «Капитале» «устаревший экономический учебник», «ошибочный в научном отношении» и «не представляющий интереса и неприменимый для современного мира»*.

Стоит иметь в виду и то обстоятельство, что система взглядов, предложенных Кейнсом в «Общей теории», настолько радикальна и оригинальна, что в глазах не слишком искушенного

* *Keynes J.M. Essays in Persuasion*. L., 1931. P. 300.

читателя она может обесценивать усилия по восприятию и усвоению идей прежней «классической школы» (от У. Петти и «Экономической таблицы» Франсуа Кенэ до идей А.С. Пигу о национальном дивиденде). А ведь эта школа тоже создавала теорию ценности, теории производства и распределения и имела свой особый взгляд на мир, который можно в целом охарактеризовать как «кругооборот хозяйственной жизни». В «Общей теории», в которой происходит, по существу, размежевание с предшествующей системой взглядов (если полностью согласиться с фактом «кейнсианской революции»), Кейнс предлагает нам другой ряд героев: Д. Юм, С. Гезелл... т. е. авторов, которые нестандартно смотрели прежде всего на теорию денег. У «классиков», действительно, теория денег была крайне не разработанной теорией, но отсюда не следует, что с водой нужно выплескивать и ребенка*. Можно попытаться, например, переформулировать классические представления в духе нового времени. Экономика как наука по преимуществу общественная, а не естественная имеет степень свободы возврата и уточнения своих прежних взглядов и концепций. Но для этого — оставляя в стороне вопросы текущего момента — нужно в конечном счете одно: спокойно и методично развивать собственную систему взглядов на экономику и механизмы ее функционирования. И в этом важном деле, равно как и в деле общего подъема экономической культуры, Джон Мейнард Кейнс и его «Общая теория» могут принести неоценимую пользу.

Петр Николаевич Ключин,
доктор экономических наук, доцент
(НИУ ВШЭ, ИЭ РАН)

* Иллюстрацией к тому, что теория Кейнса у нас еще осмыслена не до конца, является отношение нашей историко-экономической науки (да и теоретиков тоже) к меркантилизму. Кейнс был одним из тех, кто героически попытался реанимировать это направление, в нашей же литературе до сих пор сборник переведенных меркантилистических авторов один-единственный и датируется он 1935 годом издания. См.: Меркантилизм / Под ред. и со вступ. ст. И.С. Плотникова. Л., 1935.

«Трудность заключается не столько в разработке новых идей,
сколько в том, чтобы отойти от старых».

Д. М. Кейнс



Часть I

Книга первая Введение

Глава I Общая теория

Я назвал эту книгу «Общая теория занятости, процента и денег», акцентируя внимание на определении «общая». Книга озаглавлена так для того, чтобы мои аргументы и выводы противопоставить аргументам и выводам классической¹ теории, на которой и воспитывался и которая — как и 100 лет назад — господствует над практической и теоретической экономической мыслью правящих и академических кругов нашего поколения. Я приведу доказательства того, что постулаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю, так как экономическая ситуация, которую она рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия. Более того, характерные черты этого особого случая не совпадают с чертами

экономического общества, в котором мы живем, и поэтому их проповедование сбивает с пути и ведет к роковым последствиям при попытке применить теорию в практической жизни.

Глава 2

Постулаты классической экономической теории

Большинство трактатов по теории стоимости и производства посвящено в первую очередь распределению данного объема занятых ресурсов между различными сферами и выяснению условий, которые, предполагая использование этого количества ресурсов, определяют их относительное вознаграждение и относительную стоимость их продуктов².

Вопрос о величине наличных ресурсов, т. е. количестве населения, которое может быть занято, объемах естественных богатств и накопленного капитального оборудования часто трактовался описательно. Причем чисто теоретическая сторона проблемы — чем определяется действительная занятость наличных ресурсов — редко исследовалась сколько-нибудь детально. Сказать, что она вовсе не исследовалась, было бы, конечно, нелепо. Каждое обсуждение вопроса о колебаниях уровня занятости — а таких обсуждений было много — соприкасалось с этой проблемой. Я имею в виду не то, что данную тему вообще проглядели. Но лежащую в ее основе теорию считали настолько простой и очевидной, что ограничивались, самое большее, лишь упоминанием о ней³.

I

Классическая теория занятости, считавшаяся столь простой и ясной, базировалась, по-моему, на двух основных постулатах, практически принимавшихся без обсуждения, а именно:

1. Заработная плата равна предельному продукту труда.

Это означает, что заработная плата занятого лица равна стоимости, которая была бы потеряна, если бы занятость снизилась на одну единицу (за вычетом других издержек, которые отпали бы ввиду этого сокращения производства), с оговоркой, однако, что равенство это может быть нарушено (в соответствии с особыми принципами), если конкуренция и рынки являются несовершенными.

на основе натурального обмена; деньги же никакой самостоятельной роли в экономической жизни не играют.

Современная мысль еще глубже увязла в представлении, из которого следует, что если люди не расходуют свои деньги каким-либо одним образом, то они расходуют их иначе⁹. Послевоенным экономистам редко, правда, удавалось последовательно выдерживать эту точку зрения. Их образ мышления пытается учитывать новые тенденции развития хозяйства, явно несовместимые с прежними теоретическими воззрениями¹⁰. Однако эти экономисты не сделали достаточно далеко идущих выводов и не пересмотрели основ своей теории.

Прежде всего следует отметить, что положения классической теории могли быть применены к тому типу экономики, в котором мы действительно живем, лишь благодаря ложной аналогии с некоторого рода безобменной экономикой Робинзона Крузо, где доход, потребляемый или сберегаемый индивидуумами, представляет собой исключительно продукцию *in specie** этой деятельности. Кроме того, вывод, что издержки производства всегда покрываются выручкой от продажи, выглядит весьма правдоподобно; его трудно отличить от действительно правильного положения, согласно которому доход, получаемый в целом всеми участниками общественной производительной деятельности, всегда имеет величину, как раз равную ценности продукции.

По аналогии предполагается, что действия индивидуума, посредством которых он обогащает себя, не беря как будто бы ничего у кого-либо другого, должны обогатить также и общество в целом; получается поэтому (как в только что приведенной цитате из Маршалла), что акт индивидуального сбережения неизбежно ведет к параллельному акту инвестирования. Ведь, действительно, не подлежит никакому сомнению, что сумма чистых приращений богатства индивидуумов должна быть в точности равной общему чистому приращению богатства общества.

И все-таки те, кто так думает, ошибаются; они пошли на поводу у иллюзии, заставляющей принимать за одно и то же два существенно различных вида деятельности. Суть ошибки —

* *In specie* (лат.) — в частности, непосредственно. — Прим. ред.

в предположении, будто есть необходимая связь между решением воздержаться от текущего потребления и решением позаботиться о будущем потреблении. В действительности же мотивы, которые определяют последнее, не связаны непосредственно с мотивами, определяющими первое.

Постулат о равенстве цены спроса и цены предложения всей произведенной продукции следует рассматривать как «аксиому параллельных линий» классической теории. Из нее следуют и все остальные положения: социальные преимущества частной и национальной бережливости, традиционное отношение к норме процента, теории безработицы, количественная теория денег, безоговорочные преимущества *laissez-faire** в области внешней торговли и многое другое, что нам придется поставить под вопрос.

VII

В этой главе мы показали зависимость классической теории от следующих взаимосвязанных положений:

- 1) реальная заработная плата равна предельной тягости труда при существующей занятости;
- 2) не существует такого явления, как вынужденная безработица;
- 3) предложение само порождает спрос в том смысле, что совокупная цена спроса равна совокупной цене предложения для всех уровней производства и занятости.

Эти три положения неразрывны, так как они лишь вместе верны или неверны и каждое из них логически включает два других.

Глава 3

Принцип эффективного спроса

I

Для начала нам необходимо ввести несколько понятий, точный смысл которых будет раскрыт позднее. Предположим, что рассматриваемый промежуток времени, состояние техники, занятость наличных трудовых ресурсов и уровень издержек

* *Laissez-faire* (фр.) — принцип невмешательства государства в экономику. — Прим. ред.

Книга вторая Определения и понятия

Глава 4 Выбор единиц измерения

I

В этой и следующих трех главах мы попытаемся внести ясность в некоторые запутанные вопросы, не столь уж тесно связанные с теми проблемами, рассмотрению которых специально посвящено наше исследование. Таким образом, эти главы представляют собой известное отступление, которое задержит на некоторое время развитие нашей основной темы. Указанные вопросы рассматриваются здесь только потому, что в других работах они не получили той трактовки, которую я мог бы считать соответствующей потребностям моего исследования.

Три трудности больше всего мешали мне при написании этой книги, и я не мог четко сформулировать свои мысли, пока не нашел известного разрешения этих проблем; речь идет о следующих вопросах: во-первых, выбор единиц измерения, пригодных для исследования экономической системы в целом; во-вторых, роль, которую в экономическом анализе играют ожидания, и, в-третьих, определение дохода.

II

Тот факт, что единицы измерения, которыми обычно пользуются экономисты, неудовлетворительны, можно проиллюстрировать на примерах концепции национального дохода, запаса реального капитала и общего уровня цен.

1. Национальный доход в соответствии с определением Маршалла и проф. Пигу¹⁴ измеряет объем текущего производства, или реальный доход, а не ценность продукции, или денежный доход¹⁵. Далее, в известном смысле он зависит от размеров чистой продукции, так сказать, от чистой прибавки к ресурсам общества, которыми оно располагает для потребления или для сохранения в качестве накапливаемого запаса капитала, — прибавки, созданной текущей хозяйственной деятельностью

и воздержанием на протяжении текущего периода за вычетом потребления реального капитала, существовавшего в начале периода. На этой основе предпринимается попытка возвести здание количественного анализа. Но такое определение может встретить следующее серьезное возражение: совокупный объем производимых обществом товаров и услуг представляет собой разнородный комплекс, который, строго говоря, не может быть измерен, за исключением некоторых специальных случаев, когда, например, все элементы одного набора производимых товаров и услуг содержатся в той же пропорции в другом наборе товаров и услуг.

2. Трудности еще более возрастают, когда при исчислении чистой продукции мы пытаемся измерить чистое прибавление к капитальному оборудованию. Для этого мы должны найти основу для количественного соизмерения новых элементов оборудования, произведенных в течение данного периода, со старыми, вышедшими из строя вследствие износа. Для того чтобы исчислить чистый национальный доход, проф. Пигу вычитает такое потребление капитального оборудования, «которое с достаточным основанием можно считать «нормальным», а практический критерий нормальности — это износ настолько регулярный, чтобы его можно было предвидеть если не в деталях, то по крайней мере в целом»¹⁶. Но поскольку вычитаемая величина не выражается в деньгах, проф. Пигу вынужден допустить возможность изменений в капитальном оборудовании, измеряемых в натуральном выражении (хотя такие изменения в действительности не имеют места); иначе говоря, он вводит в завуалированном виде изменения в стоимости. Более того, он не может также придумать удовлетворительной формулы¹⁷, с помощью которой можно было бы сопоставлять новое оборудование со старым в тех случаях, когда вследствие изменений в технике они отличаются друг от друга. Я полагаю, что понятие, которое хотел бы сформулировать проф. Пигу, имеет смысл и необходимо для экономического анализа. Но, пока не будет принята удовлетворительная система измерений, точное определение этого понятия — задача неосуществимая. Сравнение одного физического объема продукции с другим и последующее исчисление

Я убежден в том, что многих ненужных осложнений удастся избежать, если при анализе функционирования экономической системы в целом строго ограничиваться двумя единицами измерения — денежной единицей и единицей труда. Вопрос об измерении объема производства тех или иных товаров и отдельных видов оборудования можно оставить для случаев, когда мы рассматриваем изолированно продукцию отдельных фирм или отраслей хозяйства. Расплывчатые же понятия, вроде размеров совокупной продукции, объема всего капитального оборудования и общего уровня цен, пригодятся нам, где мы будем пытаться проводить некоторые исторические сопоставления, которые в известных (вероятно, весьма широких) пределах заведомо неточны и носят лишь приблизительный характер.

Отсюда следует, что мы будем измерять изменения текущей продукции числом занятых работников (будь то в связи с удовлетворением потребительского спроса или в связи с производством новых видов оборудования) при использовании наличного капитального оборудования. При этом количество занятых квалифицированных работников учитывается пропорционально их вознаграждению. У нас нет надобности сопоставлять такой объем производства с размерами продукции, которая была получена при соединении иного коллектива рабочих с другими элементами капитального оборудования. Для того чтобы предсказать, как предприниматели, владеющие данным оборудованием, будут реагировать на изменения функции совокупного спроса, нет необходимости знать, насколько объем производимой продукции, уровень жизни и общий уровень цен в данной стране сравнимы с теми, которые имели место в другое время или в другой стране.

IV

Легко показать, что условия предложения, которые обычно характеризуют с помощью кривой предложения, а также эластичность предложения, выражающая отношение объема продукции к ценам, могут быть измерены посредством двух избранных нами единиц. Будем использовать для этого функцию совокупного предложения, не прибегая к понятию количества продукции (независимо от того, имеем ли мы дело с отдельной фирмой, отраслью

промышленности или с хозяйственной деятельностью в целом). Функцию совокупного предложения для данной фирмы можно представить следующим образом:

$$Z_r = \varphi_r(N_r),$$

где Z_r есть доход, ожидание которого будет стимулировать достижение уровня занятости N_r . Поэтому если соотношение между занятостью и объемом производства таково, что занятость N_r обеспечивает продукцию O_r , где $O_r = \psi_r(N_r)$, то отсюда следует, что выражение

$$p = \frac{Z_r}{O_r} = \frac{\varphi_r(N_r)}{\psi_r(N_r)}$$

представляет собой обычную кривую предложения.

Во всех тех случаях, когда речь идет, например, об однородном товаре, для которого выражение $O_r = \psi_r(N_r)$ имеет определенное значение, функцию $Z_r = \varphi_r(N_r)$ можно исчислить обычным путем. Это позволит нам потом суммировать разные значения N_r , тогда как мы не можем прибегнуть к аналогичной операции в отношении O_r , поскольку $\sum O_r$ не поддается обычному измерению. Больше того, если мы можем предположить, что в той или иной обстановке данная совокупная занятость однозначно распределяется между различными отраслями промышленности так, что N_r оказывается функцией от N , то возможны и дальнейшие упрощения.

Глава 5

Ожидания как фактор, определяющий размеры производства и занятость

I

Всякое производство имеет своей конечной целью удовлетворение потребителей. Однако от затрат производителя (имеющего в виду определенного потребителя) до покупок его продукции конечным потребителем обычно проходит какое-то время — иногда достаточно большой промежуток времени. Между

зависит в некотором смысле не только от текущего состояния ожиданий, но также и от различных ожиданий в течение минувшего периода. Однако прошлые ожидания, действие которых еще не полностью исчерпало себя, воплощены в имеющемся в наличии капитальном оборудовании, т. е. имуществе, существование которого предпринимателю необходимо учитывать, принимая свои текущие решения; только в этом смысле как бы овеществленные к настоящему времени прошлые ожидания влияют на решения, принимаемые сегодня. Значит, несмотря на все сказанное выше, можно считать, что нынешняя занятость может быть верно описана с помощью текущих ожиданий в сочетании с имеющимся в наличии к настоящему времени капитальным оборудованием.

В ходе анализа почти всегда требуется учитывать в явном виде нынешние долгосрочные ожидания. Однако часто можно без ущерба для дела опускать ссылки на те или иные краткосрочные ожидания, поскольку на практике процесс пересмотра краткосрочных ожиданий происходит постепенно и носит непрерывный характер; изменения краткосрочных ожиданий чаще всего зависят от фактически достигнутых результатов, так что влияния ожидаемых и фактически достигнутых результатов перекрещиваются, «перекрывают» друг друга. Ведь, хотя продукция и занятость определяются краткосрочными ожиданиями производителя, а не итогами прошлой деятельности, результаты самого последнего периода обычно играют преобладающую роль в определении ожиданий. Было бы слишком сложно заново пересматривать все ожидания каждый раз, когда начинается очередной производственный процесс. Да это было бы и пустой тратой времени, так как большая часть условий обычно не претерпевает столь значительных изменений изо дня в день. Поэтому предприниматели действуют вполне благоразумно в тех случаях, когда они основывают свои ожидания на предпосылке, согласно которой большинство достигнутых результатов сохранится и в последующий период (за исключением лишь тех областей, в которых можно с полным основанием ждать перемен). Таким образом, на практике влияние на занятость выручки, реализованной от продажи продукции последнего времени, в большой степени

переплетается с влиянием, которое оказывает выручка от предполагаемых результатов продажи продукции текущего цикла производства. Прогнозы предпринимателей чаще постепенно меняются под влиянием достигнутых результатов, чем в предвосхищении ожидаемых сдвигов²⁴.

Тем не менее не следует забывать о том, что если речь идет о производстве товаров длительного пользования, то краткосрочные ожидания предпринимателя основываются на долгосрочных ожиданиях инвестора, а сама природа долгосрочных ожиданий такова, что их невозможно проверять в свете достигнутых за короткие промежутки времени результатов. Кроме того, как будет показано в гл. 12, где мы более подробно рассмотрим долгосрочные ожидания, они подвержены внезапному пересмотру. Поэтому, прибегая к приблизительной характеристике нынешних расчетов на отдаленное будущее, нельзя упускать вопрос о влиянии текущих долгосрочных ожиданий или ограничиться использованием фактически достигнутых результатов.

Глава 6

Определение дохода, сбережений и инвестиций

I. Доход

В течение определенного периода времени производитель продает готовую продукцию потребителям или другим предпринимателям на сумму, которую мы обозначим через A . Он затрачивает также известную сумму, обозначаемую через A_1 , на покупку готовой продукции у других предпринимателей. К концу периода он располагает капитальным оборудованием на сумму G , причем в состав этой величины мы включаем также и остаток незавершенного производства, или оборотный капитал, и запасы готовой продукции.

Некоторую часть суммы $A + G - A_1$ следует, однако, отнести не за счет деятельности данного периода; она характеризует накопление капитального оборудования к началу периода. Поэтому для того, чтобы определить доход текущего периода, надо вычесть из $A + G - A_1$ известную сумму, которая так или иначе представляет стоимость части капитального оборудования, как бы

за продаваемую им продукцию, над издержками использования; но ведь вся эта продукция, очевидно, должна быть продана либо потребителям, либо другим производителям, а текущие инвестиции каждого предпринимателя равны разности между ценностью оборудования, которое он купил у других предпринимателей, и его собственными издержками использования. Отсюда следует, что совокупное превышение дохода над потреблением, которое мы называем сбережениями, не может отличаться от увеличения ценности капитального имущества, которое мы называем инвестициями. Подобным образом обстоит дело и с соотношением между чистыми сбережениями и чистыми инвестициями. Ведь сбережения — это, по существу, просто остаток дохода после того, как осуществлены расходы на потребление. Решение потреблять и решение инвестировать совместно определяют величину дохода. Если мы исходим из того, что решение об инвестировании удалось претворить в жизнь, это предполагает либо сокращение потребления, либо расширение дохода. Таким образом, сам процесс инвестирования как таковой всегда означает, что остаток, или разность, который мы называем сбережением, также обнаруживает увеличение на соответствующую сумму.

Можно, конечно, представить участников экономического процесса настолько *tête montée** в их решении сберечь и, соответственно, инвестировать именно такую сумму, что это помешает установлению равновесных цен, при которых могут состояться сделки. В этом случае наши определения оказались бы неприменимыми, так как продукция не имела бы определенной рыночной ценности и цены безостановочно меняли бы свою величину в интервале от нуля до бесконечности. Опыт свидетельствует, однако, о том, что с подобной ситуацией фактически не приходится сталкиваться и что обычно обнаруживающиеся психологические реакции участников экономического процесса позволяют достичь точки равновесия, в которой готовность покупать оказывается в соответствии с готовностью продавать. Рыночная ценность продукции является в одно и то же время необходимым условием для определения величины денежного дохода и достаточным

* *Tête montée* (фр.) — взбудораженные. — Прим. ред.

условием для того, чтобы общая сумма, которую лица, откладывающие сбережения, решили накопить, была равна общей сумме, которую инвесторы намерены использовать в качестве капиталовложений.

Наши представления обо всем этом станут более четкими, если в своих рассуждениях мы будем исходить из решений о размерах потребления (или о воздержании от потребления), а не из намерений относительно размеров сбережений. Решение вопроса о том, потреблять или не потреблять, действительно зависит от индивидуума; так же обстоит дело и с решением вопроса, инвестировать или нет. А размеры совокупного дохода и совокупного сбережения представляют собой результат действий многих индивидуумов, которые свободно решают, потреблять или нет и, соответственно, инвестировать или нет. Однако ни одна из этих величин не может принимать каких-то особых значений, которые определялись бы некими самостоятельными решениями, не связанными с решениями, касающимися размеров потребления и инвестиций. В соответствии с этим в ходе последующего изложения мы будем употреблять понятие «склонность к потреблению» вместо понятия «склонность к сбережению».

Об издержках использования*

I

Издержки использования, по моему мнению, имеют очень важное значение для классической теории стоимости, что часто упускается из виду. О них можно сказать больше, чем это необходимо или уместно в данной работе. В данном приложении в порядке отступления мы все же несколько подробнее рассмотрим этот вопрос.

Издержки использования предпринимателя в соответствии с приведенным выше определением равны $A_1 + (G' - V') - G$, где A_1 — сумма покупок данного предпринимателя у других предпринимателей, G — фактическая ценность его капитального оборудования к концу периода, G' — ценность, которую это оборудование могло бы иметь в конце периода, если бы предприниматель

* Приложение к гл. 6.

можно просто пренебречь соответствующими дезинвестициями. Несоответствие между таким допущением и реальными фактами становится особенно очевидным в нормальных условиях, когда непременно происходит обновление устаревших элементов оборудования, и использование орудий производства приближает момент, когда становится необходимой их замена.

Теоретические понятия издержек использования и добавочных издержек обладают следующими преимуществами: они не только применимы к основному капиталу, но полностью сохраняют силу при анализе оборотного и ликвидного капиталов. Существенная разница между сырьем и основным капиталом состоит не в том, что при анализе первого следует употреблять понятия издержек использования и добавочных издержек, а при анализе второго эти понятия оказываются неприменимыми; в действительности различие между ними заключается в том, что доход на ликвидные формы капитала носит единовременный характер, тогда как доход на основной капитал, который состоит из предметов длительного пользования и лишь постепенно изнашивается, включает издержки использования, начисленные в течение нескольких следующих друг за другом периодов, и прибыли, полученные на протяжении этих периодов.

Глава 7

Содержание категорий сбережения и инвестирования: дальнейший анализ

I

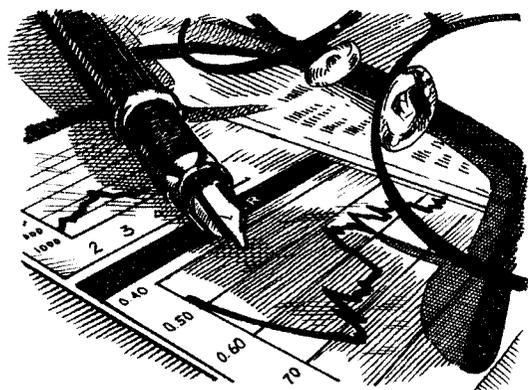
В предшествующей главе сбережения и инвестиции были определены так, что по своей величине они должны были совпадать, поскольку, с точки зрения всего общества, они представляют собой просто различные стороны одного и того же явления. Некоторые современные авторы дают, однако, такие специфические определения этих терминов, при которых сбережения и инвестиции не обязательно оказываются равными между собой (это относится также и к моей работе «Трактат о деньгах»). В то же время другие авторы, не предпослав своим рассуждениям каких-либо определений, просто исходят из предположения, что сбережения

и инвестиции могут не совпадать между собой. Поэтому для того, чтобы установить отношение между тем, что было сказано выше, и другими суждениями об этих терминах, полезно будет рассмотреть некоторые из наиболее часто встречающихся вариантов использования указанных терминов.

Насколько я знаю, никто не спорит против понимания сбережения как превышения дохода над тем, что затрачено на потребление. Понимать под этим термином что-нибудь другое, конечно, не имело бы смысла: это просто вело бы к путанице. Нет также большого расхождения во взглядах насчет того, что понимать под расходом на потребление. Таким образом, различия возникают либо в определении инвестиций, либо в определении дохода.

II

Начнем с инвестиций. При обычном словоупотреблении под этим понимают покупку одним лицом или корпорацией какого-либо имущества, старого или нового. Иногда этот термин ограничивают покупкой ценных бумаг на фондовой бирже. Но можно также говорить об инвестициях при покупке, например, дома или машины, а также при накоплении запасов готовой продукции или незавершенного производства. Вообще говоря, новые инвестиции в отличие от реинвестиций означают покупку капитального имущества всякого рода за счет дохода. Если мы считаем продажу этого имущества отрицательными инвестициями, иначе говоря, дезинвестициями, то мое определение вполне согласуется с обычным словоупотреблением, поскольку операции с объектами прежних инвестиций (иначе говоря, перепродажа этого имущества) взаимно «погашаются». Мы должны, понятно, сделать поправку на заключение займов и погашение долгов (включая изменения в объеме кредита или размерах денежного обращения). Но, поскольку для общества в целом увеличение или уменьшение общей суммы денежных обязательств, принадлежащих кредиторам, всегда точно соответствует изменению совокупной задолженности заемщиков, эти величины также взаимно погашаются, когда мы рассматриваем общие размеры инвестиций. Таким образом, если предположить, что доход в обычном смысле слова соответствует тому, что в этой книге названо чистым доходом, то совокупные инвестиции



Часть II

Книга третья Склонность к потреблению

Глава 8 Склонность к потреблению: объективные факторы

I

Теперь мы можем вернуться к нашей основной теме, от которой мы отклонились в конце первой книги, для того чтобы рассмотреть некоторые общие методологические проблемы и определения. Конечная цель нашего анализа состоит в том, чтобы выяснить, чем определяется объем занятости. Мы уже предварительно установили, что объем занятости соответствует точке пересечения функции совокупного предложения с функцией совокупного спроса. Функция совокупного предложения в основном зависит от технических условий предложения,

и нам потребуются лишь немногие дополнительные пояснения к тому, что об этой функции уже известно. Мы можем не знать точную форму кривой совокупного предложения, однако общие факторы, которые определяют ее поведение, не представляют ничего нового. Мы вернемся к рассмотрению функции совокупного предложения в гл. 20, где мы подробнее изучим обратную функцию — функцию занятости. Но основной круг проблем, который вплоть до настоящего времени экономисты недооценивают, — это роль, которую играет функция совокупного спроса; и именно рассмотрению функции совокупного спроса мы посвятим кн. III и IV.

Функция совокупного спроса связывает данный уровень занятости с «выручкой», на получение которой при этом уровне занятости можно рассчитывать. При этом «выручка» состоит из двух компонентов — из суммы, которая при данном уровне занятости расходуется на потребление, и того, что идет на инвестирование. Факторы, управляющие обеими этими величинами, в основном различны. В этой книге мы рассмотрим первую из двух названных величин, т. е. факторы, которые при данном уровне занятости определяют расходы на потребление, затем в четвертой книге мы перейдем к рассмотрению факторов, которые определяют размеры инвестиций.

Поскольку мы здесь занимаемся определением суммы, которая затрачивается на потребление при данном уровне занятости, строго говоря, мы должны были бы рассмотреть функцию, связывающую величину расходов на потребление (C) с численностью занятых рабочих и служащих (N). Более удобно, однако, исследовать несколько иную функцию, а именно функцию, которая связывает потребление, выраженное в единицах заработной платы (C_w), с доходом (Y_w), также выраженным в единицах заработной платы и соответствующим уровнем занятости N . На это можно возразить, что Y_w не является однозначной функцией от N , последняя может меняться в зависимости от различных обстоятельств. Дело в том, что отношение между Y_w и N может зависеть (хотя, вероятно, в очень малой степени) от характера занятости. Это означает, что два различных распределения одной и той же совокупной занятости N между разными сферами труда могут соответствовать

к потреблению, чем как неблагоприятное влияние на размеры чистого дохода. Погашение ипотек по ссудам строительных компаний, которое в 1925 г. составляло в абсолютном выражении 24 млн ф. ст., возросло до 68 млн ф. ст. в 1933 г. (для сравнения отметим, что сумма новых ссуд в этом году была равна 103 млн ф. ст.), а на сегодняшний день эти погашения, вероятно, еще выше.

Статистика продукции дает представление об инвестициях, а не о чистых инвестициях; это со всей очевидностью следует из работы Колина Кларка «Национальный доход в 1924–1931 гг.»⁴². Кларк показывает, как велика доля амортизации и т. п., которая обычно содержится в общей сумме инвестиций. Например, он рассчитал, что в Великобритании на протяжении 1928–1931 гг.⁴³ существовали следующие соотношения между общими инвестициями и чистыми инвестициями (надо иметь в виду, что валовые инвестиции, по его определению, вероятно, несколько больше, чем инвестиции по моей терминологии, так как первые могут частично включать издержки использования, а насколько его «чистые инвестиции» соответствуют моему определению этого термина, остается невыясненным).

	В млн ф. ст.			
	1928 г.	1929 г.	1930 г.	1931 г.
Валовые инвестиции – продукция	791	731	620	482
«Сумма физического износа старого капитала»	433	435	437	439
Чистые инвестиции	358	296	183	43

С. Кузнец пришел примерно к такому же заключению, рассчитав статистические показатели валового накопления капитала в Соединенных Штатах с 1919 по 1933 г. (то, что он именует валовым накоплением капитала, в этой книге называется инвестициями). Реальная величина, которая выделяется в статистике продукции, всегда должна представлять собой валовые инвестиции, а не чистые инвестиции. С. Кузнец столкнулся также с существенными трудностями перехода от валовых инвестиций к чистым.

«Трудность перехода от валового накопления капитала к чистому накоплению капитала, — пишет он, — другими словами,

трудность учета потребления существующих благ длительного пользования, состоит не только в недостатке статистических данных. Само понятие ежегодного потребления благ, когда потребление фактически осуществляется в течение ряда лет, страдает неопределенностью». Поэтому он условно принимает «предположение, согласно которому данные балансов коммерческих фирм о списаниях, характеризующих размеры обесценения и износа имущества, правильно отражают объем потребления уже существующих готовых благ длительного пользования, применяемых этими фирмами»⁴⁴. С другой стороны, он вовсе не принимает во внимание потребление домов и других благ длительного пользования, принадлежащих отдельным лицам. Весьма интересные результаты его подсчетов для Соединенных Штатов можно суммировать следующим образом:

	В млн долл.				
	1925 г.	1926 г.	1927 г.	1928 г.	
Валовое накопление капитала (после корректировки на изменение чистой ценности товарно-материальных запасов)	30 706	33 571	31 157	33 934	
Текущие расходы предпринимателей на содержание, ремонт и амортизацию оборудования	7685	8288	8223	8481	
Чистое накопление капитала (по определению С. Кузнеца)	23 021	25 283	22 934	25 453	
	В млн долл.				
	1929 г.	1930 г.	1931 г.	1932 г.	1933 г.
Валовое накопление капитала (после корректировки на изменение чистой ценности товарно-материальных запасов)	34 491	27 538	18 721	7780	14 879
Текущие расходы предпринимателей на содержание, ремонт и амортизацию оборудования	9010	8502	7623	6543	8204
Чистое накопление капитала (по определению С. Кузнеца)	25 481	19 036	11 098	1237	6675

заполнялся разрыв между чистым доходом и потреблением, причем эта проблема становится все более острой по мере увеличения капитала. Новые инвестиции могут производиться в размерах, превосходящих текущие дезинвестиции, лишь в тех случаях, когда можно рассчитывать, что расходы на потребление в будущем возрастут. Всякий раз, как только мы обеспечиваем сегодняшнее равновесие путем увеличения инвестиций, мы усугубляем трудности, связанные с обеспечением завтрашнего равновесия. Уменьшение склонности к потреблению в настоящем может только тогда быть приспособлено к общественной выгоде, если в будущем ожидается увеличение склонности к потреблению. Вспомним «Басню о пчелах»* — будущие удовольствия совершенно неизбежно порождают *raison d'être*** сегодняшних забот.

Любопытно отметить, что общественное мнение осознает неизбежность осложнений в будущем, по-видимому, лишь в тех случаях, когда дело касается общественных инвестиций, например строительства дорог, жилых домов и т. п. Обычное возражение против планов увеличения занятости с помощью инвестиций, осуществляемых центральным правительством и муниципальными органами, состоит в том, что тем самым создается источник возникновения трудностей в будущем. В таких случаях обычно задают вопрос: «Что вы будете делать, когда построите все дома и дороги, городские общественные здания, электросети, водопровод и т. д. — все то, что может потребоваться тому же самому количеству людей в будущем?» Труднее, однако, осознать, что та же проблема возникает и при осуществлении частных инвестиций, и особенно в ситуации промышленного подъема; ведь в последнем случае намного легче заметить довольно быстрое насыщение спроса на новые фабрики и заводы (когда строительство отдельного нового предприятия поглощает сравнительно небольшую сумму денег), чем насыщение спроса на жилые дома.

В рассмотренных примерах (так же как и во многих академических дискуссиях, посвященных теории капитала) ясному пониманию вопроса препятствует недооценка следующего факта: капитал не является некой замкнутой в себе субстанцией, которая

* «Басня о пчелах или Пороки частных лиц, — благо для общества» (1714) — произведение английского философа Бернарда Мандевилля. — Прим. ред.

** *Raison d'être* (фр.) — разумное основание, смысл. — Прим. ред.

существует как бы независимо от потребления. Напротив, всякое ослабление склонности к потреблению, которое, как можно полагать, превращается в постоянную привычку, должно приводить не только к сокращению спроса на потребительские товары, но и к уменьшению спроса на капитал.

Глава 9 Склонность к потреблению: субъективные факторы

I

Нам остается рассмотреть другую группу факторов, влияющих на величину потребления при данном уровне дохода; мы имеем в виду те субъективные и социальные мотивы, которые определяют размеры расходов при данном совокупном доходе (выраженном в единицах заработной платы) и при данных воздействующих на склонность к потреблению объективных факторах, которые мы уже рассмотрели выше. Поскольку, однако, анализ субъективных факторов не связан с рассмотрением каких-либо существенно новых вопросов, достаточно лишь перечислить наиболее важные моменты, не останавливаясь на этом более подробно.

Существует, вообще говоря, восемь основных стимулов или целей, которые носят субъективный характер; все они побуждают людей воздерживаться от расходования получаемого ими дохода. Речь идет о стремлениях:

1. Образовать резерв на случай непредвиденных обстоятельств.
2. Обеспечить сбережения, поскольку уже теперь можно предположить, что предстоящее отношение между доходами отдельного человека или семьи и его (их) нуждами будет отличаться от отношения, которое сложилось в настоящее время; в качестве примера можно сослаться на накопление сбережений в связи с необходимостью позаботиться о старости, предоставить членам семьи возможность получить образование или содержать иждивенцев.
3. Обеспечить себе доход в форме процента, а также воспользоваться увеличением ценности имущества, поскольку большему реальному потреблению в будущем отдадут предпочтение по сравнению с меньшим немедленным потреблением.

степени стимулы к сбережению, создаваемые более высокой нормой процента. Чем больше мы добродетельны, чем больше намеренно руководствуемся чувством бережливости, чем упрямее придерживаемся ортодоксальных правил в сфере национальных финансов, а также в наших личных финансовых операциях, тем больше должны падать наши доходы, когда рост процента увеличивает разрыв между нормой процента и предельной эффективностью капитала. Упрямство может повести только к наказанию, а не к вознаграждению. Таков неизбежный результат.

Таким образом, в конечном счете фактические размеры совокупных сбережений и потребительских расходов не зависят от Осторожности, Предусмотрительности, Расчетливости, Стремления к лучшему, Независимости, Предприимчивости, Гордости или Скупости. Ни добродетель, ни порок не играют здесь никакой роли. Все зависит от того, насколько благоприятна для инвестиций норма процента (сравниваемая с предельной эффективностью капитала)*. Но в таком утверждении все же содержится, пожалуй, некоторое преувеличение. Если бы норма процента регулировалась таким образом, чтобы постоянно поддерживать полную занятость, тогда добродетель могла бы быть восстановлена в правах; темпы накопления капитала тогда действительно зависели бы от того, насколько ослаблена склонность к потреблению. Таким образом, дань, которую представители классической экономической теории отдают добродетели, опять-таки вытекает из их молчаливого допущения, будто норма процента всегда именно так и регулируется.

Глава 10 Предельная склонность к потреблению и мультипликатор

Мы установили в гл. 8, что занятость может возрасти только *pari passu* с увеличением инвестиций. Мы можем теперь продвигаться дальше в изучении этого соотношения. При данных обстоятельствах может быть установлено определенное соотношение между доходом и инвестициями — будем называть его мультипликатором,

* В некоторых местах этого раздела мы вплотную подходим к тем вопросам, которые будут более подробно рассматриваться в кн. IV.

— а также допущено некоторое упрощение между совокупной занятостью и занятостью, непосредственно связанной с инвестициями (которую мы будем называть первичной занятостью). Дальнейший анализ этой проблемы представляет собой неотъемлемую часть нашей теории занятости, так как им устанавливается (предполагая, что склонность к потреблению задана) точное соотношение между совокупной занятостью и доходом, с одной стороны, и масштабами инвестиций — с другой. Понятие мультипликатора впервые было введено в экономическую теорию Р. Ф. Каном в его статье «Отношение внутренних инвестиций к безработице»⁴⁵. Основное положение, из которого он исходил в этой статье, заключается в следующем: если принять, что склонность к потреблению, а также некоторые другие условия в различных гипотетических обстоятельствах заданы, и если представить себе, что монетарные органы или какие-либо другие государственные органы примут меры, направленные на стимулирование или замедление инвестиций, то изменения в величине занятости окажутся функцией от изменений в сумме чистых инвестиций. Кан видел свою цель в том, чтобы установить общие принципы, с помощью которых можно исчислить количественное отношение между приростом чистых инвестиций и вызываемым им приростом совокупной занятости. Однако прежде, чем перейти к рассмотрению мультипликатора, целесообразно ввести понятие предельной склонности к потреблению.

I

Рассматриваемые в этой книге колебания размеров реального дохода представляют собой результат приложения различного объема занятости (т. е. различного количества единиц труда) к данному капиталистическому имуществу, так что реальный доход увеличивается и уменьшается вместе с числом используемых единиц труда. Если, как мы вообще полагаем, с ростом числа единиц труда, затрачиваемых при неизменных размерах капитального оборудования, имеет место убывание доходности, то доход (измеряемый в единицах заработной платы) будет увеличиваться быстрее, чем объем занятости, а последний в свою очередь будет возрастать более чем пропорционально величине реального дохода (измеряемого, если это возможно, в натуральном выражении).

его предельной полезности, как это происходит с другими благами. Поскольку ценность дома зависит от его полезности, каждый следующий построенный дом уменьшает ожидаемую величину доходов, которые могло бы принести строительство новых домов, и поэтому делает менее привлекательными дальнейшие инвестиции такого рода (если только норма процента не снижается *ragi passu* и с указанным процессом). А плоды, приносимые добычей золота, лишены этого недостатка, и приостановку дальнейшей добычи могло бы вызвать лишь увеличение единицы заработной платы (выраженной в золоте); однако такая ситуация едва ли может иметь место до тех пор, пока уровень занятости существенно не повысится.

Древний Египет был вдвойне счастлив и, несомненно, был обязан своим сказочным богатством тому, что он располагал двумя такими видами деятельности, как сооружение пирамид и добыча благородных металлов, плоды этой деятельности не могли непосредственно удовлетворять нужды человека и не использовались для потребления, а следовательно, и по мере увеличения изобилия они не утрачивали своей ценности. В Средние века строили соборы и служили панихиды. Две пирамиды и две заупокойные мессы вдвое лучше, чем одна; однако этого никак нельзя сказать о двух железнодорожных магистральных от Лондона до Нью-Йорка. В конечном счете мы стали слишком уж предусмотрительными, вышколив себя так, что нас трудно отличить от «благоразумных» финансистов; мы теперь столь тщательно взвешиваем каждое решение, прежде чем увеличить «финансовое бремя», которое возлагается на потомство при сооружении домов, предназначенных для наших детей и внуков, что у нас нет таких легких способов избавить себя от страданий, причиняемых безработицей. И нам приходится принимать такие страдания как неизбежный результат применения к деятельности государства тех заповедей, которые наилучшим образом приспособлены для того, чтобы «приносить обогащение» отдельному человеку; ведь такие заповеди позволяют человеку накапливать притязания на будущие удовольствия — притязания, которыми он вовсе не собирается воспользоваться в какой-либо определенный момент.



Книга четвертая

Побуждение к инвестированию

Глава 11

Предельная эффективность капитала

Когда человек инвестирует деньги или покупает капитальное имущество, он приобретает право на ряд будущих доходов от продажи соответствующей продукции за вычетом текущих расходов, связанных с ее выпуском, — доходов, которые он ожидает получить в течение срока службы имущества. Этот ряд годовых доходов Q_1, Q_2, \dots, Q_n удобно назвать ожидаемым доходом от инвестиций.

Ожидаемому доходу от инвестиции противостоит цена предложения капитального имущества, понимаемая при этом не как рыночная цена, по которой имущество данного вида может быть в настоящий момент куплено на рынке, а как цена, как раз достаточная для того, чтобы побудить производителя к выпуску новой добавочной единицы этого имущества, т. е. то, что обычно называется его восстановительной стоимостью. Отношение, которое связывает ожидаемый доход от капитального имущества с его ценой предложения, или восстановительной стоимостью, т. е. отношение между ожидаемым доходом, приносимым дополнительной единицей данного вида капитального имущества, и ценой производства этой единицы, дает нам предельную эффективность капитала этого вида. Более точно я определяю предельную эффективность капитала как величину, равную той норме дисконта, которая уравнила бы нынешнюю стоимость ряда годовых доходов, ожидаемых от использования капитального имущества в течение срока его службы, с ценой его предложения. Мы получаем таким образом предельную эффективность отдельных видов капитального имущества. Наибольшая из этих предельных эффективностей может тогда рассматриваться как предельная эффективность капитала в целом.

Читатель должен заметить, что предельная эффективность капитала определяется здесь с точки зрения ожидаемого дохода и текущей цены предложения капитального имущества. Она зависит от нормы дохода, которую рассчитывают получить, вкладывая

целиком или почти целиком отразиться и, следовательно, компенсироваться в цене реального имущества длительного пользования.

Заметим теперь, что первый вид риска представляет собой в известном смысле необходимые общественные издержки, хотя они и поддаются уменьшению как посредством взаимного выравнивания риска, так и путем повышения точности предвидения. Но второй вид риска является чистым добавлением к стоимости инвестиций, которого не было бы, если бы кредитор и заемщик выступали как одно лицо. Кроме того, здесь возникает частичное дублирование предпринимательского риска, оценка которого дважды прибавляется к чистой норме процента при определении величины минимального ожидаемого дохода, достаточного для решения инвестировать. Ведь, если предприятие является рискованным, заемщик захочет, чтобы разница между ожидаемым доходом и нормой процента, по которой он сочтет целесообразным занять деньги, была более значительной. Одновременно тот же самый мотив побудит заимодавца настаивать на большем повышении назначаемой им ставки над чистой нормой процента, чтобы ему было выгодно ссужать деньги (за исключением тех случаев, когда заемщик обладает настолько прочным положением и богатством, что в состоянии предложить самое надежное обеспечение). Надежда на весьма благоприятный результат, которая как-то уравновешивает риск, с точки зрения заемщика, не может служить утешением для заимодавца.

Этому удвоению известной доли риска, насколько я знаю, до сих пор не придавали особого значения, но оно может оказаться важным в определенных обстоятельствах. В период бума общераспространенная оценка степени риска со стороны как должника, так и кредитора имеет тенденцию становиться необычайно и неблагоприятно низкой.

V

График предельной эффективности капитала имеет фундаментальное значение, потому что в основном через этот фактор (гораздо больше, чем через норму процента) ожидаемое будущее влияет на настоящее. Ошибочное определение предельной эффективности капитала как текущего дохода от капитального

оборудования (это было бы справедливо лишь в статической ситуации, где нет меняющегося будущего, которое могло бы повлиять на настоящее) привело в теории к разрыву связи между настоящим и будущим. Даже норма процента есть, по существу, феномен краткосрочного характера⁵⁹; и, если свести к такому же положению и предельную эффективность капитала, мы лишим себя какой бы то ни было возможности непосредственно включить влияние будущего в анализ существующего равновесия.

Тот факт, что за построениями современной экономической теории часто кроется предположение о статическом состоянии, вносит в нее значительный элемент нереальности. Но введение понятия издержек использования и предельной эффективности капитала, как они были определены выше, поможет, как я думаю, приблизить теорию к действительности, ограничившись минимумом необходимых поправок.

Именно из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим. Поэтому нашим общим принципам мышления соответствует тот вывод, что ожидания относительно будущего должны оказывать воздействие на настоящее через цены спроса на оборудование с длительным сроком службы.

Глава 12

Состояние долгосрочных ожиданий

I

В предшествующей главе мы установили, что масштаб инвестиций зависит от отношения между нормой процента и графиком предельной эффективности капитала, связывающим эту величину с размером текущих инвестиций, причем предельная эффективность капитала отражает отношение между ценой предложения капитального имущества и его ожидаемым доходом. В данной главе мы рассмотрим более детально некоторые из факторов, которые определяют ожидаемый доход от имущества.

Соображения, на которых основываются расчеты ожидаемого дохода, — это отчасти действительные факты, которые мы можем знать более или менее определенно, и отчасти будущие

однако, может показать, в какой мере регулирование нормы процента способно систематически стимулировать надлежащий объем инвестиций.

Со своей стороны я теперь отношусь несколько скептически к возможности успеха чисто денежной политики, направленной на регулирование нормы процента. Я рассчитываю на то, что государство, которое в состоянии взвесить предельную эффективность капитальных благ с точки зрения длительных перспектив и на основе общих социальных выгод, будет брать на себя все большую ответственность за прямую организацию инвестиций. Впрочем, представляется весьма вероятным, что колебания рыночной оценки предельной эффективности различных типов капитальных активов, рассчитываемой по принципам, которые я привел выше, будут слишком велики, чтобы их можно было ослабить любыми практически возможными изменениями нормы процента.

Глава 13 Общая теория нормы процента

I

Мы показали в гл. 11, что, хотя существуют силы, под действием которых величина инвестиций поднимается или падает, поддерживая тем самым равенство предельной эффективности капитала и нормы процента, все же предельная эффективность капитала, взятая сама по себе, — это совсем не то же самое, что господствующая норма процента. Можно сказать, что график предельной эффективности капитала определяет условия, на которых предъявляется спрос на ссудные капиталы, необходимые для новых инвестиций, тогда как норма процента определяет условия, на которых в данный момент предлагаются эти капиталы. Поэтому для завершения нашей теории необходимо знать, чем определяется норма процента.

В гл. 14 и в приложении к ней мы рассмотрим те ответы на этот вопрос, которые были даны до сих пор. В общих чертах мы обнаружим, что норма процента объяснялась обычно взаимодействием между графиком предельной эффективности капитала

и психологической склонностью к сбережению. Но существует взгляд, согласно которому норма процента выступает как фактор, обеспечивающий равновесие спроса на сбережения, предъявляемого теми, кто решился на новые инвестиции при данной норме процента, с предложением сбережений, складывающимся при этой же норме процента в результате психологической склонности общества к сбережению. Этот взгляд изменится, как только мы поймем, что невозможно вывести норму процента исходя лишь из указанных двух факторов. Каков же тогда наш собственный ответ на этот вопрос?

II

Индивидуальные психологические предпочтения во времени реализуются как единство двух самостоятельных видов решений. Первый из них связан с тем аспектом предпочтения во времени, который я назвал склонностью к потреблению. Находясь под влиянием различных побуждений и стимулов, склонность к потреблению определяет для каждого индивидуума, сколько он потребит из своего дохода и сколько он зарезервирует из него в какой-либо форме, обеспечивающей ему распоряжение будущим потреблением.

Но после того, как это решение принято, ему предстоит дальше решить, в какой именно форме он будет держать в своих руках распоряжение будущим потреблением, которое он зарезервировал, — из текущего ли дохода или из прошлых сбережений. Хочет ли он сделать это в форме, позволяющей осуществить непосредственное, немедленное распоряжение (т. е. в деньгах или в чем-то их заменяющем)? Или он готов отказаться на какой-то особый или же неопределенный срок от этого непосредственного распоряжения, предоставив будущей рыночной конъюнктуре определять, на каких условиях он сможет, если это будет необходимо, обратить неликвидную форму распоряжения каким-либо специфическим товаром в ликвидную форму распоряжения товарами вообще? Другими словами, какова степень его предпочтения ликвидности? Имеется в виду, что предпочтение ликвидности индивидуума задается графиком, который характеризует, какие количества своих ресурсов (оцененных в деньгах или

ожидать, что увеличение количества денег приведет при прочих равных условиях к понижению нормы процента, этого не произойдет, если предпочтение ликвидности у публики возрастет еще больше, чем количество денег. И далее, хотя можно ожидать, что понижение нормы процента приведет при прочих равных условиях к увеличению объема инвестиций, этого не произойдет, если кривая графика предельной эффективности капитала сдвинется вниз более быстро, чем понизится норма процента. И хотя можно ожидать, что увеличение объема инвестиций приведет при прочих равных условиях к увеличению занятости, этого может не произойти, если склонность к потреблению снижается. Наконец, если увеличивается занятость, цены будут расти, и степень этого роста определяется отчасти характеристиками функций предложения (в натуральном выражении), отчасти тем, насколько сильны факторы, увеличивающие денежную стоимость единицы заработной платы. А когда вырос выпуск и повысились цены, влияние этих факторов на предпочтение ликвидности скажется в том, что увеличится количество денег, необходимое для поддержания данной нормы процента.

IV

Хотя предпочтение ликвидности, поскольку оно связано со спекулятивным мотивом, соответствует тому, что я в своем «Трактате о деньгах» назвал «состоянием медвежести», это совсем не одно и то же. «Медвежест» там понималась как определенная функциональная зависимость между ценой активов и долговых обязательств, взятых вместе, и количеством денег, а не как зависимость между нормой процента (или ценой долговых обязательств) и количеством денег. Такая трактовка, однако, влекла за собой смешение действия, которое оказывают изменения нормы процента, с действием, вызываемым изменениями в графике предельной эффективности капитала. Надеюсь, что здесь я сумел этого смешения избежать.

V

Понятие «тезаврирование» может рассматриваться как первое приближение к понятию «предпочтение ликвидности». В самом деле, если бы мы захотели просто поставить «тезаврирование»

на место «склонности к тезаврированию», то это не внесло бы существенных изменений в дальнейшие рассуждения. Но если подразумевать под «тезаврированием» фактическое увеличение накопления наличных денег, то это уже не лучший вариант. Более того, этот вариант чреват серьезными заблуждениями, если он дает основание думать, будто «тезаврирование» и «нетезаврирование» суть простые альтернативы. Ибо решение приберечь наличные деньги отнюдь не принимается независимо ни от чего, в частности независимо от оценки тех выгод, которые обещает отказ от ликвидности. Оно вытекает из сопоставления преимуществ. Поэтому необходимо знать, что лежит на другой чаше весов. Кроме того, изменение тезаврируемой суммы не может быть результатом решений, принимаемых публикой, поскольку мы подразумеваем под «тезаврированием» количество денег, находящихся на руках. Размер тезаврирования должен быть равен количеству денег (или, по некоторым определениям, количеству денег за вычетом того, что необходимо для текущих операций), а количество денег ведь не определяется публикой. Что зависит от склонности к тезаврированию, так это лишь тот уровень нормы процента, при котором сумма денег, определяемая желанием всей публики запасти наличностью, становится равной имеющейся наличности. Привычка упускать из виду связь между нормой процента и тезаврированием, может быть, частично объясняет, почему процент обычно рассматривается как вознаграждение за отказ от расходования денег, тогда как в действительности он является вознаграждением за отказ от их тезаврирования.

Глава 14

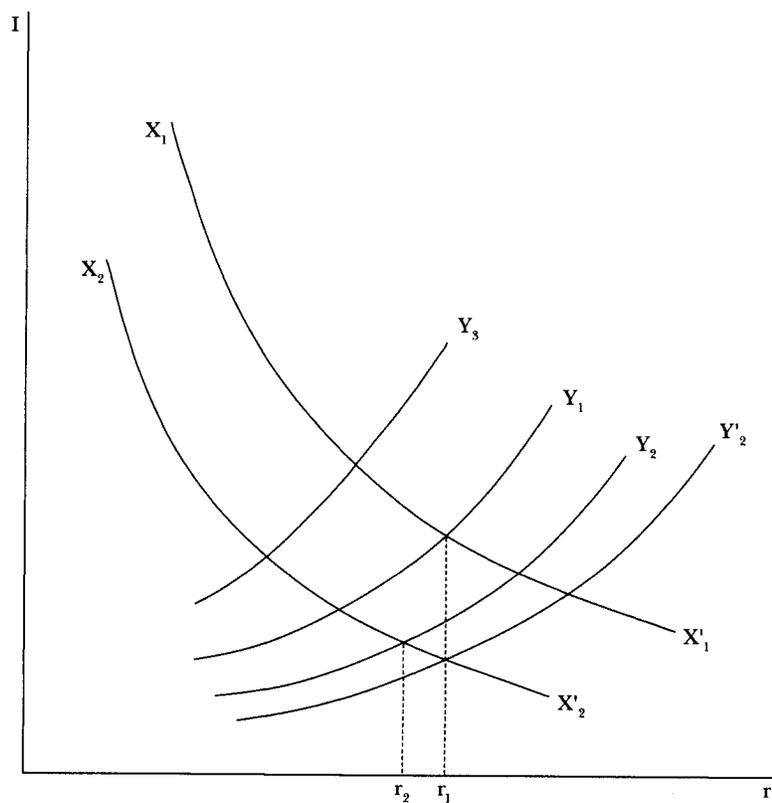
Классическая теория нормы процента

Что представляет собой классическая теория нормы процента? Это нечто, на чем мы все были воспитаны и что мы до самого последнего времени принимали почти без оговорок. И все же, оказывается, нелегко дать ее точную формулировку или отыскать ее ясное изложение в главных работах современной классической школы*.

* См. в приложении к данной главе сводку того, что я смог найти.

норма процента установилась бы на уровне, в точности компенсирующем влияние предполагаемого сдвига на выпуск продукции, который, таким образом, останется на том же уровне, что и прежде. Впрочем, у цитированных выше авторов нет и намек на необходимость подобного допущения. В лучшем случае оно могло бы быть оправдано лишь в отношении долгосрочного равновесия и не может явиться основой краткосрочной теории. К тому же нет очевидных оснований считать это допущение пригодным даже для долгосрочного периода. Как бы там ни было, ясно одно: классическая теория не учла в вопросе об изменении уровня дохода той возможности, что уровень дохода в действительности является функцией величины инвестиций.

Вышесказанное можно проиллюстрировать приведенной ниже диаграммой⁷⁵.



На этой диаграмме величина инвестиций (или сбережений) I отложена по вертикали, а норма процента r — по горизонтали. $X_1X'_1$ — первое положение кривой инвестиционного спроса, $X_2X'_2$ — второе положение этой кривой. Кривая Y_1 характеризует суммы, сберегаемые из дохода Y_1 при различных уровнях нормы процента; кривые Y_2 , Y_3 и т. д. — то же самое для дохода Y_2 , Y_3 и т. д. Предположим, что кривая Y_1 есть одна из семейства кривых Y , совместимая с кривой инвестиционного спроса $X_1X'_1$ и нормой процента r_1 . Теперь пусть кривая инвестиционного спроса сдвигается от положения $X_1X'_1$ к положению $X_2X'_2$; тогда, вообще говоря, изменится и величина дохода. Но приведенная выше диаграмма не содержит достаточно данных для того, чтобы показать нам, какова будет эта новая величина, а не зная, какое положение примет кривая Y , мы не можем знать и того, в какой точке ее пересечет новая кривая инвестиционного спроса. Если же мы введем в анализ состояние предпочтения ликвидности и количество денег и узнаем из них, что норма процента равна, скажем, R_2 , тогда ситуация в целом полностью определится. Кривая из семейства Y , пересекающая $X_2X'_2$ в точке, соответствующей r_2 , а именно кривая Y_2 , и будет искомой кривой. Таким образом, кривые X и Y сами по себе ничего не говорят нам о норме процента. С их помощью мы узнаем лишь, какова будет величина дохода, если из какого-нибудь другого источника известно, какова норма процента. Если ничего не произошло с состоянием предпочтения ликвидности и количеством денег, так что норма процента неизменна, то кривая Y'_2 , которая пересекает новую кривую инвестиционного спроса на той же вертикали, но ниже точки, в которой кривая Y_1 пересекала прежнюю кривую инвестиционного спроса, и будет соответствующей кривой из семейства Y , а Y'_2 и будет новым уровнем дохода.

Таким образом, функции, используемые классической теорией, — реакция инвестиций и реакция величины сбережений из данного дохода на изменение нормы процента — не дают материала для теории процента. Однако на основании этих функций можно сказать, на каком уровне установится доход при известной (из некоторых других источников) норме процента или, наоборот, какой должна быть норма процента, чтобы доход сохранился

предполагаемых изменений других параметров. Тем не менее они остаются независимыми в том смысле, что их значения нельзя вывести одно из другого. Для традиционного анализа не было тайной, что сбережения зависят от дохода, но в нем упущен из виду тот факт, что доход зависит от инвестиций, причем в такой форме, что если инвестиции изменяются, то и доход должен непременно измениться — как раз настолько, насколько нужно, чтобы изменения в величине сбережений были равны изменениям в величине инвестиций.

Не более успешны и те теории, которые пытаются поставить норму процента в зависимость от «предельной эффективности капитала». Справедливо, что в состоянии равновесия норма процента будет равна предельной эффективности капитала, поскольку было бы выгодно увеличивать (или уменьшать) масштаб текущих инвестиций, пока такое равенство не достигнуто. Но провозглашать это теорией нормы процента или выводить ее из этих соображений — значит впасть в порочный круг, что и обнаружил Маршалл, после того как он наполовину прошел весь путь, следуя указанной методе*. Ведь «предельная эффективность капитала» сама отчасти зависит от масштаба текущих инвестиций, а чтобы определить, каков будет этот масштаб, необходимо прежде всего иметь готовые сведения о норме процента. Отсюда важный вывод: новые инвестиции подтягиваются к точке, в которой предельная эффективность капитала становится равной норме процента, и график предельной эффективности капитала указывает не на то, какова норма процента, а на то, к какому уровню стремится объем новых инвестиций при данной норме процента.

Читатель, конечно, согласится с тем, что рассматриваемая здесь проблема имеет коренное теоретическое значение и огромную практическую важность. Ведь экономический принцип, на котором почти неизменно основывались практические рецепты экономистов, заключается, в сущности, в том, что при прочих равных условиях уменьшение расходов будет вести к понижению нормы процента, а увеличение инвестиций — к повышению ее. Но если то, что определяют две эти величины, вовсе не норма процента,

* См. приложение к этой главе.

а совокупный объем занятости, тогда наш взгляд на механизм экономической системы полностью меняется. Ослабление готовности расходовать предстает в совершенно ином свете, если видеть в нем не фактор, который при прочих равных условиях увеличивает инвестиции, а фактор, который при прочих равных условиях уменьшает занятость.

О норме процента в «Принципах экономики» Маршалла, «Началах политической экономики» Рикардо и у других авторов*

I

В работах Маршалла, Эджуорта или проф. Пигу нет последовательно развитой теории процента, если не считать немногих *obiter dicta*** . Помимо выдержек, уже процитированных выше, единственный важный ключ к пониманию позиции Маршалла по вопросу о норме процента можно найти лишь в его «Принципах экономики». Суть этой позиции представлена в следующих цитатах:

«Процент, будучи ценой, уплачиваемой на любом рынке за пользование капиталом, стремится к такому равновесному уровню, при котором совокупный спрос на капитал на этом рынке при данной норме процента равен совокупному фонду⁷⁷, поступающему на рынок при этой же норме процента. Если рассматриваемый нами рынок мал — скажем, отдельный город или отдельная отрасль в развитой стране, — растущий спрос на капитал на этом рынке будет немедленно удовлетворен растущим предложением капитала за счет притока из соседних районов и других отраслей. Но если мы рассматриваем весь мир или хотя бы даже одну крупную страну как единый рынок капитала, то совокупное предложение капитала уже нельзя трактовать как быстро и существенно меняющееся под влиянием изменений нормы процента. Ведь общий фонд капитала есть результат труда и предположений, а дополнительный труд⁷⁸ и дополнительное предположение,

* Приложение к гл. 14.

** *Obiter dicta* (лат.) — попутно сказанное, замечания, сделанные мимоходом. — Прим. ред.

рассуждениях. Инвестиции стимулируются либо повышением графика предельной эффективности, либо понижением нормы процента. Смешав предельную эффективность капитала с нормой процента, проф. Мизес и его последователи пришли к своим выводам, рассуждая прямо противоположно. Яркий пример подобного смешения этих двух направлений демонстрирует следующий отрывок из книги проф. Элвина Хансена: «Некоторыми экономистами было высказано мнение, будто конечным результатом понижения расходов является более низкий уровень цен потребительских благ по сравнению с тем, каким он был бы в другом случае, и что вследствие этого стимулы к инвестированию в основной капитал уменьшились бы. Однако такой взгляд неправилен и основывается на ошибочном толковании воздействий, которые оказывают на прирост основного капитала, во-первых, повышение или понижение цен потребительских благ и, во-вторых, изменение нормы процента. Справедливо, что в результате уменьшения расходов и увеличения сбережений потребительские цены понизились бы по сравнению с ценами на капитальные товары. Но это означало бы в действительности более низкую норму процента, а более низкая норма процента стимулирует приток капиталовложений в те сферы, где при более высоких процентах они были бы нерентабельны»⁹¹.

Глава 15

Психологические и деловые мотивы предпочтения ликвидности

I

Теперь мы должны подробнее развить тот анализ мотивов предпочтения ликвидности, который был предварительно наметен в гл. 13. По существу, речь пойдет о том же самом предмете, который иногда всплывает в дискуссиях о так называемом «спросе на деньги». Он тесно связан также с тем, что именуют скоростью обращения денег по отношению к доходам*, ибо это понятие лишь

* *Income velocity of money* — термин, введенный английскими экономистами кембриджской школы, предложившими рассматривать количество денег в связи с общей суммой доходов населения. «Скорость обращения денег по отношению к доходам» определяется как отношение общей суммы доходов к количеству денег. — Прим. ред.

служит мерилем той доли доходов, которую публика предпочитает хранить в форме денежной наличности, так что возрастание скорости обращения денег по отношению к доходам может рассматриваться как симптом снизившегося предпочтения ликвидности. Однако это не одно и то же, поскольку отдельные лица могут осуществлять свой выбор между ликвидностью и неликвидностью в отношении имеющегося у них фонда накопления сбережений, но отнюдь не в отношении дохода. И, во всяком случае, термин «скорость обращения денег по отношению к доходу» дезориентирует в том смысле, что подводит к ложному предположению, будто спрос на деньги в целом пропорционален доходу или же находится с ним в какой-то определенной связи, тогда как такое предположение может быть принято, как мы увидим, лишь в отношении некоторой доли денежной наличности, находящейся в распоряжении публики. В результате упускается из виду та роль, которую играет норма процента.

В «Трактате о деньгах» я исследовал совокупный спрос на деньги под рубриками: депозиты, связанные с доходами; коммерческие депозиты; депозиты, связанные со сбережениями. Здесь нет нужды воспроизводить тот анализ, который я привел в гл. 3 этой книги. Деньги, хранящиеся ради каждой из этих трех целей, образуют, однако, как бы единый бассейн, который держателю нет необходимости делить на три водонепроницаемые камеры. Нет нужды даже в том, чтобы они были строго разграничены в его собственной голове, и одну и ту же сумму можно держать преимущественно для одной цели, но попутно и для других. Поэтому мы можем без ущерба (это будет, пожалуй, даже правильнее) рассматривать общий спрос человека на деньги как единое решение, хотя и являющееся результатом влияния множества различных мотивов.

Все же при анализе этих мотивов удобно классифицировать их по определенным рубрикам, первая из которых в общих чертах соответствует по прежней классификации депозитам, связанным с доходом, и коммерческим депозитам, а остальные две — депозитам, связанным со сбережениями. Я кратко охарактеризовал их в гл. 13, говоря о транзакционном мотиве, который, в свою очередь, можно подразделить на мотив, связанный с доходом,

и еще более растущая норма процента была бессильна угнаться за предельной эффективностью капитала (в особенности что касалось запасов ликвидных товаров), так как действовали предположения еще более значительного падения ценности денег. Наоборот, в Соединенных Штатах в некоторые моменты 1932 г. налицо был кризис противоположного рода — финансовый кризис, или кризис ликвидности, когда почти никого нельзя было побудить расстаться с наличными деньгами на любых разумных условиях.

4. Наконец, имеются трудности, рассмотренные в кн. IV, гл. II, мешающие эффективному снижению нормы процента ниже определенного уровня. Они могут оказаться важными в эпоху господства низкого процента. Речь идет о посреднических издержках на пути между заемщиком и конечным заимодавцем и накидке на риск (в особенности на риск, связанный с неуверенностью в честности должника), которую требует заимодавец сверх чистой нормы процента. Если чистая норма процента снижается, то отсюда вовсе не следует, что накидки на издержки и риск уменьшаются равномерно. Поэтому норма процента, уплачиваемая типичным заемщиком, может снижаться медленнее, чем чистая норма процента, и ее не удастся снизить методами современной банковской и финансовой организации ниже определенного минимального уровня. Это особенно важно, если риск, связанный с опасениями умышленного банкротства, оценивается достаточно высоко. Поскольку риск этого рода возникает ввиду сомнений кредитора в честности заемщика, то заемщик, который не намеревается поступить бесчестно, лишен какой-либо компенсации за более высокие расходы по кредиту. Важно это и в случае краткосрочных ссуд (например, банковских ссуд), расходы по которым велики. Банк может взимать со своих клиентов от 1,5–2%, даже если чистая норма процента для заимодавца равна нулю.

IV

Предвосхищая мысли, которые относятся к гл. 21, было бы интересно уже на данной стадии коротко показать, в каком отношении находится сказанное выше с количественной теорией денег.

В мало меняющемся обществе или в обществе, где по любой другой причине ни для кого не существует неопределенности относительно будущих норм процента, функция ликвидности L_2 , или склонность к тезаврированию (как мы можем назвать ее), всегда будет в состоянии равновесия равна нулю. Отсюда при равновесии $M_2 = 0$ и $M = M_1$, так что любое изменение M приведет в движение норму процента, пока доход не достигнет уровня, при котором изменение M_1 равно предположенному изменению M . Далее, $M_1 \times V = Y$, где V есть скорость обращения денег по отношению к доходу, как она была определена выше, и Y есть совокупный доход. Тогда, если практически возможно измерить количество O и цену P текущего выпуска, мы имеем $Y = OP$ и, следовательно, $MV = OP$. Это и есть количественная теория денег в ее традиционной форме⁹².

Большой недостаток количественной теории с точки зрения применения ее к реальному миру заключается в том, что она не разграничивает изменения цен, являющиеся функцией изменений выпуска продукции, и изменения цен, которые выступают как функция изменений единицы заработной платы*. Объяснение этого пробела, видимо, следует искать в предпосылках, что не существует никакой склонности к тезаврации и что всегда имеет место полная занятость. Действительно, при таких условиях O является постоянной величиной, а M_2 равно нулю, откуда следует, что если принять V также за величину постоянную, то и единица заработной платы, и уровень цен будут прямо пропорциональны количеству денег.

Глава 16

Некоторые замечания о природе капитала

I

Акт индивидуального сбережения означает, если можно так выразиться, решение сегодня не обедать. Однако он не обязательно влечет за собой решение пообедать или купить пару ботинок через неделю или год спустя или вообще потратить определенную вещь

* Это положение будет далее развернуто в гл. 21.

IV

Допустим, что предприняты некоторые шаги к тому, чтобы норма процента была совместима с масштабом инвестиций, соответствующим полной занятости. Допустим, далее, что мероприятия государства выступают здесь как уравнивающий фактор и имеют целью обеспечить такой рост капитального оборудования, что приближение к точке насыщения происходило бы темпами, не возлагающими чересчур тяжелого бремени на жизненный уровень нынешнего поколения.

При таких предпосылках можно было бы рассчитывать, по моему мнению, на то, что налаженное общество, оснащенное современными техническими средствами, и население, которое не растет быстро, оказались бы в состоянии снизить равновесный уровень предельной эффективности капитала приблизительно до нуля в течение жизни одного поколения. Тем самым мы достигли бы условий квазистационарного общества, где изменения и прогресс вытекают бы лишь из изменений в технологии, вкусах, демографических и институциональных сдвигов. При этом капиталоемкие продукты продавались бы по ценам, пропорциональным воплощенному в них труду, и т. д., по тем же самым принципам, которые определяют цены потребительских товаров, где капитальные затраты составляют незначительный элемент.

Если я прав, полагая, что сравнительно легко создать достаточное изобилие капитальных благ, чтобы предельная эффективность капитала опустилась до нуля, то это может быть наиболее разумным способом постепенного избавления от многих нежелательных черт капитализма. Стоит немного подумать, как станет ясно, какие огромные социальные перемены произошли бы в результате постепенного исчезновения нормы прибыли на накопленное богатство. Каждый и при этих условиях мог бы свободно накапливать свой заработанный доход, с тем чтобы израсходовать его позднее. Но каждая отложенная им сумма не росла бы. Он находился бы просто в положении Поупа-отца*, который, удалившись от дел, захватил с собой на виллу в Туи-

* Речь идет об отце знаменитого английского поэта конца XVII — начала XVIII века Александра Поупа, который был состоятельным купцом. — Прим. ред.

кенхем сундук с гинейми и брал оттуда на домашние расходы, сколько требовалось.

Хотя рантье и исчезли бы, но оставалось бы место для предпринимательства и искусства оценивать перспективные выгоды, в отношении которых мнения могут расходиться. Ведь сказанное выше относится первым делом к чистой норме процента, оставляя в стороне любую поправку на риск и подобное ей, но отнюдь не к валовому доходу от активов, включающему вознаграждение за риск. Таким образом, если исключить ситуацию, когда норма процента держалась бы ниже нуля, сохранится положительный доход от умело осуществляемых инвестиций в отдельные виды активов с недостаточно надежным ожидаемым доходом. В условиях заметного нежелания рисковать все эти активы в совокупности принесли бы также за определенный период времени положительный чистый доход. Но при подобных обстоятельствах не исключено, что стремление извлечь плоды из сомнительных инвестиций может принять такие масштабы, что их совокупный чистый доход оказался бы в сумме отрицательным.

Глава 17

Основные свойства процента и денег

Получается, таким образом, что норма процента на деньги играет особую роль в установлении границы уровня занятости, поскольку она устанавливает стандартную величину, которой должна достигать предельная эффективность капитальных активов, если такие активы будут производиться заново. То, что это должно быть так, является на первый взгляд самым поразительным. Естественно задать вопросы: в чем же заключается специфичность денег, отличающая их от других активов; только ли деньги обладают нормой процента и что происходило бы в экономике, где нет денег? До тех пор пока у нас не будет ответа на эти вопросы, полное значение нашей теории останется невыясненным.

Норма процента на деньги — как мы можем напомнить читателю — это не что иное, как процентное превышение суммы денег, законтракованной с отсрочкой поставки, например, на год, над тем, что мы можем назвать «немедленной», или кассовой, ценой этой суммы, законтракованной для поставки на будущую дату.

важное для нашего анализа. Это просто та норма, которая будет сохранять статус-кво. И вообще не статус-кво как таковой интересует нас больше всего.

Если и существует такая единица в своем роде и влиятельная норма процента, то это должна быть норма, которую мы могли бы назвать нейтральной нормой процента¹⁰⁰, а именно естественная норма в вышеуказанном смысле, которая совместима с полной занятостью при заданных других параметрах системы. Впрочем, эту норму, возможно, лучше было бы назвать оптимальной нормой процента.

Нейтральную норму процента можно более строго определить как такую норму процента, которая господствует в состоянии равновесия, когда выпуск и занятость таковы, что эластичность занятости в целом равна нулю*.

Все вышеуказанное дает нам еще раз ответ на вопрос о том, что следовало бы неявно допустить, чтобы классическая теория процента приобрела смысл. Эта теория предполагает, что либо фактическая норма процента всегда равна нейтральной норме в том смысле, в котором она была только что определена, либо, напротив, фактическая норма процента всегда равна той норме, которая будет поддерживать занятость на некотором определенном постоянном уровне. Если традиционную теорию интерпретировать таким образом, то в ее практических выводах очень мало или нет допущений, против которых нам пришлось бы возражать. Классическая теория предполагает, что банки или естественные силы заставляют рыночную норму процента подчиниться одному или другому из указанных условий. И она исследует, какие законы будут управлять использованием и вознаграждением производительных ресурсов общества при таком допущении. Если придерживаться такого понимания, то объем выпуска будет зависеть только от предполагаемого постоянного уровня занятости в сочетании с наличными техническими средствами и технологией. И тогда мы благополучно устроимся в мире рикардианской экономики.

* См. гл. 20.

Глава 18

Новая формулировка общей теории занятости

I

Мы достигли теперь той стадии, когда можно собрать воедино нити нашей аргументации. Для начала может оказаться полезным выяснить, какие элементы в экономической системе мы обычно принимаем как данные, какие являются независимыми переменными нашей системы и какие — зависимыми переменными.

В качестве данных мы принимаем достигнутый уровень квалификации и количество имеющегося труда, существующее качество и количество наличного оборудования, применяемую технологию, степень конкуренции, вкусы и привычки потребителя, тяжесть труда различной интенсивности, роль контроля и организации, а также социальную структуру, включающую силы, которые помимо наших переменных, о которых речь пойдет ниже, определяют распределение национального дохода. Это не означает, что мы считаем эти факторы неизменными, — просто в данном месте и в данной ситуации мы не рассматриваем или не принимаем во внимание влияние и последствия изменений этих факторов.

Независимыми переменными у нас являются прежде всего склонность к потреблению, график предельной эффективности капитала и норма процента, хотя, как мы видели, их можно более глубоко проанализировать.

К зависимым переменным мы относим прежде всего объемы занятости и национального дохода (или национального дивиденда), измеряемые в единицах заработной платы.

Факторы, которые мы приняли в качестве заданных, оказывают влияние на наши независимые переменные, но не определяют их полностью. Например, график предельной эффективности капитала зависит отчасти от имеющегося количества оборудования, которое является одним из заданных факторов, и отчасти от состояния долгосрочных ожиданий, которые не могут быть выведены из заданных факторов. Однако имеются некоторые другие элементы, которые настолько полно определяются заданными факторами, что мы можем рассматривать сами

Таким образом, указанные четыре условия, взятые вместе, достаточны для объяснения наиболее примечательных черт нашего реального опыта, а именно что мы находимся в колебательном движении (избегая в то же время катастрофических отклонений занятости и цен в обоих направлениях) вокруг промежуточного положения значительно меньше полной занятости и значительно выше минимальной занятости, падение ниже которой представляло бы угрозу для жизни.

Но мы не должны делать отсюда вывод, что это среднее положение, вытекающее из «естественного» хода вещей, а именно из тех тенденций, которые, вероятно, будут продолжать действовать при отсутствии мер, специально предназначенных для их исправления, имеет силу закона необходимости. Беспрепятственное господство этих условий — это наблюдаемый факт, представляющий мир, каков он есть или каким он был, а вовсе не неизбежный принцип, который не может быть изменен.

Книга пятая Денежная заработная плата и цены

Глава 19

Изменения в денежной заработной плате

В некоторых отношениях было бы лучше, если эффект, производимый изменениями в денежной заработной плате, был бы рассмотрен нами в одной из предшествующих глав. Ведь классическая теория привыкла связывать предположение о якобы саморегулирующемся характере нашей экономической системы с подвижностью денежной заработной платы или же, если денежная заработная плата отличается негибкостью, то возлагать вину за плохую саморегулируемость на эту негибкость.

Невозможно было, однако, всесторонне разобрать этот вопрос, до тех пор пока мы не развили своей собственной теории. Последствия изменений в денежной заработной плате весьма сложны. При определенных условиях сокращение денежной заработной платы вполне способно дать стимул к расширению производства, как это предполагает классическая теория. Я расхожусь с этой теорией главным образом в методе анализа, а это расхождение не могло быть отчетливо показано до тех пор, пока читатель не ознакомился с моим собственным методом.

Общепринятое объяснение, как я понимаю его, чрезвычайно просто. Оно не зависит от различных побочных влияний вроде тех, о которых речь пойдет ниже. Просто предполагается, что сокращение денежной заработной платы будет при прочих равных условиях стимулировать спрос вследствие уменьшения цен готовой продукции и вести поэтому к увеличению производства и занятости до той точки, где понижение денежной заработной платы, на которое согласен наемный труд, будет как раз нейтрализовано падением предельной производительности труда, неизбежным при увеличении выпуска продукции на данном оборудовании.

В своей простейшей форме это равносильно допущению, что снижение денежной заработной платы никак не затрагивает спрос. Быть может, найдутся экономисты, которые станут утверждать, что нет никаких причин, почему спрос должен быть затронут, поскольку совокупный спрос зависит от количества денег,



будут меньше, чем при проведении политики гибкой заработной платы.

Таким образом, при проведении политики жесткой заработной платы стабильность цен в краткосрочном периоде будет связана с отсутствием колебаний в занятости. В долгосрочном же аспекте мы все еще стоим перед выбором между политикой, допускающей по мере совершенствования техники и технологии медленное падение цен при сохранении устойчивого уровня заработной платы, и политикой, допускающей медленное повышение заработной платы при сохранении стабильности цен. В целом я отдаю предпочтение второму варианту ввиду того, что поддерживать фактическую занятость в пределах, достаточно близких к полной занятости, легче, когда в будущем ожидается рост заработной платы, чем в том случае, когда в будущем ожидается ее снижение. К этому присоединяются еще социальные преимущества постепенно уменьшающегося долгового бремени, большая легкость перемещения рабочей силы из отраслей, приходящих в упадок, в быстро развивающиеся отрасли и, наконец, психологические стимулы, которые, вероятно, будут возникать при наличии тенденции к умеренному росту денежной заработной платы. Но это вопрос не принципиальный, и я бы вышел за рамки предмета настоящего исследования, если бы занялся детальным разбором аргументов в пользу того или иного из этих вариантов.

О «Теории безработицы» проф. Пигу*

В «Теории безработицы» проф. Пигу ставит объем занятости в зависимость от двух основных факторов, а именно: (1) от ставок реальной заработной платы, на которых настаивают наемные работники, и (2) от формы функции реального спроса на труд. Центральная часть его книги посвящена как раз определению формы последней функции. Автор не игнорирует того, что фактически наемные работники настаивают на определенных ставках не реальной, а денежной заработной платы. Но практически он исходит из того, что текущие ставки денежной заработной платы, деленные на цены товаров, приобретаемых на заработную плату,

* Приложение к гл. 19.

могут быть приняты за мерилу ставок реальной заработной платы, требуемой наемными работниками.

На с. 90 «Теории безработицы» даны уравнения, которые, по словам проф. Пигу, «образуют отправной пункт исследования» функции реального спроса на труд. Ввиду того что некоторые молчаливые допущения, определяющие, насколько применим его анализ к реальной жизни, вкрадываются в его аргументацию почти с самого начала, я подытожу весь ход его рассуждений вплоть до этого критического пункта.

Проф. Пигу подразделяет всю промышленность на отрасли, которые «заняты производством товаров для внутреннего рынка, приобретаемых на заработную плату, и производством экспортных товаров, служащих для оплаты импорта товаров, приобретаемых на заработную плату», и на «прочие» отрасли. Удобно назвать эти две группы соответственно «отрасли, производящие товары, приобретаемые на заработную плату», и «отрасли, производящие товары, приобретаемые не на заработную плату». Он предполагает, что в первой группе будет занято x человек, а во второй — y человек. Общую стоимость приобретаемых на заработную плату товаров, в производстве которых было занято x человек, он обозначает через $F(x)$, а обычную ставку заработной платы — через $F'(x)$. Это равносильно, хотя автор не делает соответствующей оговорки, предположению, что предельные издержки на заработную плату равны предельным первичным издержкам производства¹⁰¹. Далее он допускает, что $x + y = \varphi(x)$, т. е. число лиц, занятых в отраслях, производящих приобретаемые на заработную плату товары, является функцией общей занятости. Затем он показывает, что эластичность реального спроса на труд в целом (которая и дает форму нашего *quaesitum*, т. е. функции реального спроса на труд) может быть записана как:

$$E_r = \frac{\varphi'(x)}{\varphi(x)} \times \frac{F'(x)}{F''(x)}.$$

Поскольку дело касается системы обозначения, нет большой разницы между этой формулой и способом изложения, принятым мною. В той мере, в какой мы можем отождествить товары, приобретаемые на заработную плату, как их определяет проф. Пигу,

внезапного сдвига в склонности к потреблению. Мне думается поэтому, что реальный спрос на труд будет оставаться практически постоянным в ходе всего промышленного цикла. Я повторяю, что проф. Пигу вместе с тем упустил в своем анализе действительно неустойчивый фактор, а именно колебания в размерах инвестиций, которые чаще всего лежат в основе такого явления, как колебания занятости.

Я подверг столь пространной критике «Теорию безработицы» проф. Пигу не потому, что эта книга мне кажется более уязвимой для критики, чем работы других экономистов классической школы, а потому, что книга проф. Пигу представляет собой единственную известную мне попытку точно изложить классическую теорию безработицы. Поэтому моим долгом было выдвинуть возражения против этой теории применительно к самой солидной из работ, ее представляющих.

Глава 20

Функция занятости*

В гл. 3 мы определили функцию совокупного предложения $Z = \varphi(N)$, связывающую занятость N и совокупную цену предложения соответствующей продукции. Функция занятости только тем и отличается от функции совокупного предложения, что фактически она является ее обратной функцией и выражается в единицах заработной платы. Назначение функции занятости — связать величину измеряемого в единицах заработной платы эффективного спроса на продукцию определенной фирмы, отрасли или промышленности в целом с величиной занятости, при которой цена предложения этой продукции станет равной величине эффективного спроса на нее. Таким образом, если измеряемый в единицах заработной платы эффективный спрос на продукцию какой-либо фирмы или отрасли $D_{ор}$ вызывает в этой фирме или отрасли занятость N_r , то функция занятости выражается формулой $N_r = F_r(D_{ор})$. Или, в более общем виде, если мы вправе предположить, что $D_{ор}$ является однозначной функцией всего эффективного

* Тот, кто (вполне справедливо) недолюбливает алгебру, ничего не потеряет, опустив первый параграф настоящей главы.

спроса D_{ω} , то функция занятости выражается через $N_r = F_r(D_{\omega})$. Это означает, что N_r человек будет занят в отрасли r , когда эффективный спрос будет равен D_{ω} .

В этой главе мы выясним некоторые свойства функции занятости. Но помимо того интереса, который могут иметь эти свойства сами по себе, есть еще две причины, благодаря которым замена обычной кривой предложения функцией занятости найдется в полном согласии с методами и целями настоящей книги. Во-первых, функция занятости выражает интересующие нас явления в избранных нами единицах без привлечения каких-либо других единиц измерения, количественное определение которых сомнительно. Во-вторых, эта функция по указанным ниже причинам больше пригодна, чем обычная кривая предложения, для анализа проблем промышленности и производства в целом в отличие от проблем отдельной отрасли или отдельной фирмы, для которых внешние условия предполагаются заданными и неизменными.

Обычная кривая спроса на тот или иной товар строится при известном допущении относительно доходов членов общества и с изменением доходов должна быть пересмотрена. Подобным же образом обычная кривая предложения того или иного товара строится при известном допущении относительно размеров выпуска в промышленности в целом и подлежит изменению, если меняется общий объем промышленного производства. Поэтому когда мы изучаем реакцию отдельных отраслей на изменения в общем объеме занятости, то тогда в каждой отрасли мы неизбежно сталкиваемся не с одной кривой спроса в сочетании с одной кривой предложения, а с двумя семействами этих кривых, соответствующих различным допущениям относительно объема занятости в целом. Однако для всей промышленности в целом задача определения функции, отражающей изменения в общем объеме занятости, оказывается более осуществимой.

Предположим для начала, что склонность к потреблению является данной, так же как и все остальные факторы, которые принимались как данные в гл. 18, и что мы рассматриваем изменения занятости в ответ на изменения величины инвестиций. При этом допущении каждому уровню эффективного спроса, выраженного в единицах заработной платы, будет соответствовать

повышение цен, даже не сопровождаемое каким-либо изменением объема производства, приведет к перераспределению доходов к выгоде предпринимателя и невыгоде рантье, а это может отразиться на склонности к потреблению. Однако этот процесс может начинаться не только тогда, когда уже достигнута полная занятость, он будет непрерывен в течение всего того времени, пока растут расходы. Если рантье менее склонен к расходам, чем предприниматель, то постепенная утечка реального дохода из рук рантье приведет к тому, что полная занятость будет достигнута при меньшем увеличении количества денег и меньшем сокращении нормы процента, чем это имело бы место при принятии обратной гипотезы. После достижения полной занятости дальнейший рост цен (если придерживаться первой гипотезы) приведет к тому, что норма процента несколько повысится для предотвращения безграничного роста цен и увеличение количества денег будет менее чем пропорционально росту расходов; если же придерживаться второй гипотезы, результат будет прямо противоположным. Может случиться, что с уменьшением реального дохода рантье наступит момент, когда в результате их прогрессирующего относительного обеднения первая гипотеза уступит место второй, и это может произойти и до, и после достижения полной занятости.

IV

Некоторое недоумение может вызвать видимая асимметрия между инфляцией и дефляцией. В то время как дефляция эффективного спроса ниже уровня, необходимого для полной занятости, будет уменьшать как занятость, так и цены, инфляция выше этого уровня затронет только цены. Однако эта асимметрия есть простое отражение того факта, что, хотя наемные работники всегда в состоянии отказаться от работы в таком масштабе, при котором реальная заработная плата опускается ниже предельной тягости труда при данной величине занятости, они не в состоянии требовать предоставления работы в масштабах, при которых реальная заработная плата не превышает предельной тягости труда при данной величине занятости.

Глава 21 Теория цен

Пока экономисты занимаются так называемой теорией стоимости, они обычно учат, что цены определяются условиями спроса и предложения и что, в частности, особую роль играют изменения в предельных издержках производства и эластичность предложения в краткосрочном аспекте. Но когда они потом во втором томе или чаще в отдельном трактате переходят к теории денег и цен, мы не слышим более ничего об этих простых и доступных понятиях, а уходим с головой в мир, где цены определяются количеством денег, скоростью обращения денег по отношению к доходам, скоростью обращения по отношению к объему торговых сделок, хранением наличности, вынужденными сбережениями, инфляцией и дефляцией *et hoc genus omne**. При этом не делается никаких или почти никаких попыток связать эти расплывчатые выражения с прежними нашими понятиями эластичности предложения и спроса. Если мы обдумаем то, чему нас учили, и попытаемся привести это в систему, то на первый взгляд представляется, что эластичность предложения должна была стать равной нулю, а спрос — пропорциональным количеству денег. При попытке же глубже вникнуть в существо дела мы попадаем в туман, где ничего не известно наверняка и все возможно. Мы все привыкли к тому, что оказываемся то на одной стороне Луны, то на другой, не имея представления о том, какая же дорога связывает обе эти стороны, так же обычно не связана между собой жизнь наяву и во сне.

Одной из задач предшествующих глав было найти выход из этого двойственного положения и тесно связать теорию цен с теорией стоимости. Я считаю неправильным деление экономической науки на теорию стоимости и распределения, с одной стороны, и теорию денег — с другой. Истинная граница, на мой взгляд, должна пролегать между теорией отдельной отрасли или фирмы, где рассматриваются вознаграждения факторов и распределение ресурсов между различными способами использования данного их количества, и теорией производства и занятости в целом. Пока мы

* *Et hoc genus omne* (лат.) — и тому подобное. — Прим. ред.

в процентах выгоды, надеяться получить которую позволяет заемщику график предельной эффективности капитала, подлежат вычету: 1 — издержки на оплату посредников между заемщиками и заимодавцами; 2 — основной и дополнительный подоходный налог; 3 — премия, которую требует заимодавец в качестве компенсации за риск и неопределенность. Только после этого мы приходим к чистой выгоде, которую можно предложить, чтобы склонить собственника пожертвовать ликвидностью. Если в условиях сносной средней занятости эта чистая выгода становится бесконечно малой, то методы могут оказаться бесполезными.

Возвращаясь к непосредственному предмету нашего исследования, отметим, что долгосрочное соотношение между национальным доходом и количеством денег будет зависеть от предпочтения ликвидности, а устойчивость или неустойчивость цен в долгосрочном аспекте будет зависеть от интенсивности повышательной тенденции единицы заработной платы (или, точнее, единицы издержек) по сравнению с темпами роста эффективности производственной системы.



Книга шестая Краткие заметки в связи с общей теорией

Глава 22

Заметки об экономическом цикле

Мы полагаем, что в предшествующих главах показали факторы, определяющие объем занятости в каждый данный момент, и если мы правы, то наша теория должна быть пригодной и для объяснения явлений экономического цикла.

Если мы начнем исследовать детально какой-либо отдельный момент экономического цикла, то обнаружим, что положение весьма сложно и для полного объяснения необходим каждый элемент нашего анализа. В частности, мы найдем, что колебания в склонности к потреблению, в состоянии предпочтения ликвидности и в предельной эффективности капитала играют определенную роль. Но я полагаю, что главные черты экономического цикла, и особенно регулярность чередования во времени и его продолжительность, — что и оправдывает название «цикл» — связаны с механизмом колебаний предельной эффективности капитала. По-моему, лучше всего рассматривать экономический цикл как явление, вызванное циклическими изменениями предельной эффективности капитала, хотя и осложненное и усиленное сопутствующими изменениями других важных краткосрочных переменных экономической системы. Для того чтобы развить это положение, потребовалась бы не глава, а целая книга и было бы необходимо тщательное исследование фактов. Однако, чтобы дать представление о направлении исследования, вытекающем из изложенной теории, достаточно нижеследующих кратких замечаний.

I

Под циклическим движением мы подразумеваем такое развитие экономической системы, например, в сторону подъема, при котором вызывающие его силы накапливаются и усиливают друг друга, но потом постепенно ослабевают, пока в известный момент не замещаются силами, действующими в противоположном направлении. В свою очередь, противодействующие силы крепнут в течение определенного времени и взаимно активизируются,

выхода из кризиса, после того как уже достигнут перелом, главным образом дефляционному влиянию сокращения чрезмерных запасов до нормального уровня. Вначале, после того как бум терпит крах, накопление запасов смягчает его разрушительную силу. Но за это смягчение позже приходится расплачиваться замедлением темпов последующего подъема. Иногда процесс рассасывания запасов должен полностью завершиться, прежде чем наступит сколько-нибудь заметное оживление. Инвестиции по другим статьям, сами по себе достаточные, чтобы вызвать повышательную тенденцию в условиях, когда не происходит противодействующего им сокращения текущих запасов, могут оказаться совершенно недостаточными, если такое сокращение запасов продолжается.

Характерный пример этому представляют, по моему мнению, ранние стадии американского «Нового курса». Когда правительство Рузвельта начало расходовать крупные суммы за счет выпуска займов, запасы всякого рода, и в особенности сельскохозяйственных товаров, были еще очень велики. «Новый курс» отчасти заключался во всемерных усилиях, направленных на снижение этих запасов путем сокращения текущего производства и иными средствами. Сокращение запасов до нормального уровня было необходимым процессом — фазой, которую нужно было пройти. Но пока — около двух лет — продолжался этот процесс, он в значительной мере ослаблял эффект расходов за счет займов, производимых по другим статьям. Только с его окончанием открылся путь для настоящего оживления. Американский опыт последнего времени представляет также хороший пример той роли, которую играют колебания в размерах запасов готовых изделий и незавершенного производства — товарных запасов, как их теперь обычно называют, — в отклонениях меньшего масштаба в пределах основных фаз экономического цикла. Предприниматели, начиная производство в соответствии с объемом потребления, которое они предполагают увеличить через несколько месяцев, нередко допускают небольшие просчеты, обычно забегая несколько вперед. Когда их ошибка обнаруживается, им приходится быстро сокращать производство до уровня ниже текущего потребления, чтобы дать рассосаться излишним

товарным запасам. Разница в размерах производства между периодами забегания вперед и периодами отступления назад оказывает настолько сильное влияние на текущие инвестиции, что ее можно вполне отчетливо обнаружить с помощью весьма подробной статистики, имеющейся ныне в Соединенных Штатах.

Глава 23

Заметки о меркантилизме, законах против ростовщичества, деньгах, оплаченных марочным сбором, и теориях недопотребления

I

В течение примерно двух столетий и экономисты-теоретики, и практики не сомневались в важных преимуществах для страны, вытекающих из активного торгового баланса и серьезной опасности пассивного баланса, особенно если последний приводит к утечке благородных металлов. Однако в течение последних 100 лет выявилась удивительная разница во мнениях. Основная масса государственных деятелей и людей практики в большинстве стран и, пожалуй, около половины их даже в Великобритании — на родине противоположного взгляда — остались верны старой доктрине. В то же время почти все экономисты-теоретики стали утверждать, что эти опасения совершенно необоснованны, если только не подходить к делу с очень уж узкой точки зрения, так как механизм внешней торговли способен к саморегулированию, а попытки вмешаться в его действие не только бесполезны, но и ведут к обеднению тех, кто прибегает к ним, лишаясь преимуществ международного разделения труда. Будет удобно, следуя установившейся традиции, называть более старое направление меркантилизмом, а более новое — фритредерством, хотя оба эти термина, поскольку каждый из них имеет и более широкое, и более узкое значение, следует понимать в зависимости от контекста.

Вообще говоря, современные экономисты не только утверждают, что международное разделение труда, как правило, в конечном счете дает больше преимуществ, чем политика меркантилизма, но и объявляют всю аргументацию меркантилистов основанной с начала до конца на интеллектуальной путанице.

мир». В чем именно заключалась безнравственность книги — об этом можно судить по статье Лесли Стивена в «Словаре национальных биографий».

«Мандевиль вызвал глубокое возмущение своей книгой, в которой он остроумными парадоксами придал привлекательность циничной системе морали... Его учение о том, что процветание больше увеличивается в результате расходов, чем в результате сбережений, согласовывалось со многими экономическими заблуждениями, которые еще не искоренены¹⁵⁰. Допуская вместе с аскетами, что человеческие желания являются в своей основе злом и порождают "частные пороки", и соглашаясь одновременно с общепринятой точкой зрения, что богатство есть "общественное благо", он легко показал, что всякая цивилизация зависит от развития порочных наклонностей...»

«Басня о пчелах» — это аллегорическая поэма «Ропщущий улей, или Мошенники, ставшие честными», где показана плачевная участь процветающего общества, в котором все граждане внезапно возымели желание ради сбережения расстаться с роскошью и сократить вооружения государства.

*Теперь уже ни один благородный не мог довольствоваться тем,
Чтобы жить и брать в долг то, что он расходует.
Ливреи висят в ломбардах,
Кареты они отдают за бесценок,
Породистых лошадей продают целыми упряжками,
Продают и загородные виллы, чтобы уплатить долги.
Беспольных расходов чураются, как безнравственного обмана.
За границей они не держат войск.
Ни в грош не ставят «почтение иностранцев»
И суетную славу войн.
Они дерутся, но лишь за свою страну,
Когда дело идет о праве и свободе.*

Высокомерная Хлоя

*Сокращает свое меню
И носит круглый год свое грубое платье.*

Ну а каков же результат этой перемены?

*А теперь подумайте о славном улье и посмотрите,
Как уживаются между собой честность и торговля:
Роскошь быстро скудеет и исчезает,
И теперь выявляется совсем другая сторона дела,
Так как ведь исчезли не только те,
Кто каждый год тратил большие деньги,
Но и массы людей, что жили на эти деньги,
Каждый день делая свою работу.
Тщетно пробовали они искать других занятий,
Везде излишки.
Земли и дома падают в цене;
Чудесные дворцы, стены которых,
Подобные стенам Фив, были воздвигнуты искусством,
Теперь сдаются в наем...
Строительное дело совсем подорвано,
У ремесленников больше нет занятий,
Никакой живописец теперь уже не знаменит своим искусством.
Больше не называют имен резчиков по камню и дереву.*

И «мораль» отсюда такова:

*Благодаря одной добродетели народы не могут жить
В великолепии. Кто хочет возродить
Золотой век, должен иметь
Не только честность, но и желуды в пищу.*

Две цитаты из комментария, которые следуют за аллегорией, показывают, что изложенное выше основано на определенных теоретических соображениях.

«Поскольку благоразумная экономия, которую некоторые именуют сбережением, является для отдельной семьи наиболее верным средством увеличить ее состояние, кое-кто воображает, что если все станут применять это средство (которое они считают практически возможным), независимо от того, бедна или богата их страна, то это будет иметь такое же значение для нации в целом,

и перепроизводства быть не может" (Ricardo. Principles of Political Economy, p. 362)¹⁷¹.

Гобсон и Меммери знали, что процент есть не что иное, как плата за пользование деньгами¹⁷². Они также достаточно хорошо знали, что их противники будут ссылаться на то, будто должно произойти «такое падение нормы процента (или прибыли), которое будет сдерживать сбережения и восстановит правильную пропорцию между производством и потреблением»¹⁷³. В ответ они указывали, что «если падение прибыли побуждает людей сберегать меньше, то это должно проявляться двумя путями — либо склоняя их расходовать больше, либо производить меньше»¹⁷⁴. В отношении первого случая они доказывали, что если прибыль падает, то весь доход общества уменьшается, и «мы не допускаем, чтобы, когда средняя величина дохода падает, люди испытывали побуждение к увеличению потребления только потому, что премия за бережливость соответственно уменьшилась». Что же касается второй возможности, то, пишут авторы, «мы и не думаем отрицать, что падение прибыли, вызванное перепроизводством, будет тормозить производство. Предположение о наличии такого тормоза и есть центральный пункт нашей аргументации»¹⁷⁵. Тем не менее их теории не хватало законченности именно потому, что они не разработали самостоятельной теории процента. Вследствие этого Гобсон слишком подчеркивал (особенно в своих последних книгах) роль недопотребления, ведущего к чрезмерным, т. е. нерентабельным, инвестициям, вместо того, чтобы объяснить, что относительно слабая склонность к потреблению содействует появлению безработицы, потому что она требует и не получает в компенсирующем объеме новые инвестиции, которые хотя иногда в течение короткого времени и имеют место вследствие чрезмерно оптимистических ожиданий, но вообще не производятся вследствие падения ожидаемой прибыли намного ниже уровня, устанавливаемого нормой процента.

Со времени войны на нас обрушился целый поток еретических теорий недопотребления, из которых наиболее знаменита теория майора Дугласа. Сила аргументации майора Дугласа заключалась главным образом в том, что у ортодоксальной теории не было убедительного ответа на его разрушительную критику. С другой стороны,

детали его концепции, в частности так называемая «теорема А + В», содержат много чистой мистификации. Если бы майор Дуглас ограничил свои статьи «сектора В» создаваемыми предпринимателями финансовыми резервами, которым не соответствуют никакие текущие расходы на возмещение и обновление, он был бы ближе к истине. Но даже и в этом случае следует учитывать возможность балансирования этих резервов новыми инвестициями по другим направлениям, а также увеличением расходов на потребление. Майор Дуглас вправе претендовать на то, что он, не в пример некоторым своим ортодоксальным противникам, по крайней мере не упустил совсем из виду весьма важную проблему нашей экономической системы. Однако он, может быть, имеет право претендовать на ранг рядового, но никак не майора в храброй армии еретиков, включающей Мандевиля, Мальтуса, Гезелла и Гобсона, которые, следуя своей интуиции, предпочли, пусть смутно и неполно, видеть истину, чем защищать ошибку, выведенную, правда, с соблюдением требований ясности и последовательности, на основе простой логики, но из предпосылок, не соответствующих фактам.

Глава 24

Заключительные замечания о социальной философии, к которой может привести общая теория

I

Наиболее значительными пороками экономического общества, в котором мы живем, являются его неспособность обеспечить полную занятость, а также его произвольное и несправедливое распределение богатства и доходов. Связь изложенной выше теории с первой частью проблемы очевидна. Но есть также два важных аспекта, касающихся второй ее части.

С конца XIX в. был достигнут значительный прогресс в устранении чрезмерного неравенства богатства и доходов посредством прямых налогов: подоходного, добавочного прогрессивного и налога с наследства, особенно в Великобритании. Многие хотели бы пойти по этому пути еще дальше, но их останавливают два соображения. Отчасти они опасаются, что слишком велик стигнет соблазн ловких уклонений, а также что слишком уменьшатся

значительно преувеличивается по сравнению с постепенным усилением влияния идей. Правда, это происходит не сразу, а по истечении некоторого периода времени. В области экономической и политической философии не так уж много людей, поддающихся влиянию новых теорий, после того как они достигли 25- или 30-летнего возраста, и поэтому идеи, которые государственные служащие, политические деятели и даже агитаторы используют в текущих событиях, по большей части не являются новейшими. Но рано или поздно именно идеи, а не корыстные интересы становятся опасными и для добра, и для зла.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. «Экономисты-классики» — так впервые назвал Маркс направление, объединяющее Рикардо, Джеймса Милля и их предшественников, т. е. основателей теории, нашедшей наиболее яркое выражение в рикардианской экономической системе. Я привык, быть может в нарушение общепринятого этикета, включать в состав «классической школы» последователей Рикардо, т. е. тех, кто воспринял и развил дальше рикардианское экономическое учение, включая, например, Дж. Ст. Милля, Маршалла, Эджуорта и проф. Пигу.

2. Такова рикардианская традиция. В отличие от распределения национального дохода Рикардо сознательно отвергал любые попытки анализа его величины. В этом он правильно усматривал отличительную черту своей теории. Но его менее проницательные последователи использовали классическую теорию в спорах о факторах, определяющих величину производимого богатства. В письме Мальтусу от 9 октября 1820 г. Рикардо отмечал: «Вы полагаете, что политическая экономия является исследованием о природе и причинах богатства; я же думаю, что ее следовало бы назвать исследованием законов, определяющих распределение произведенного продукта между классами, участвующими в его образовании. В отношении общего количества нельзя установить какого-либо закона, но есть возможность установить сравнительно правильный закон в отношении пропорций. С каждым днем я все больше убеждаюсь, что исследования первого вопроса тщетны и обманчивы и что только последний представляет собой истинный предмет науки».

3. Например, проф. Пигу в «Экономической теории благосостояния» («Economics of Welfare», 4th ed., p. 127) пишет: «В ходе всего обсуждения, если только ясно не оговорено противное, не принимается во внимание тот факт, что некоторые ресурсы обычно не используются вопреки воле их владельцев. Это не влияет на суть доказательства (выделено мною. — Дж. К.), но упрощает его наложение». Следовательно, в то время как Рикардо отвергал всякую попытку исследовать собственно величину

рассматривать их, когда мы трактуем совокупную занятость, если мы при этом предполагаем, что каждый уровень эффективного спроса определенным образом однозначно связан с распределением спроса между различными продуктами. Данное предположение может, конечно, оказаться нарушенным в тех случаях, когда распределение спроса дополнительно зависит от конкретных причин, вызвавших изменения спроса. Например, рост эффективного спроса, порожденный увеличением склонности к потреблению, может сочетаться с функцией совокупного предложения, отличной от той, с какой сочеталось бы равное увеличение спроса, вызванное увеличившимся побуждением инвестировать. Все это, однако, относится к области более детального рассмотрения излагаемых здесь общих идей, которое никак не входит сейчас в мои задачи.

21. О том, как в действительности формируется некий эквивалент таких предположений — ожидаемая выручка от продажи, говорилось в примечании №12.

22. Слово «дневной» означает здесь такой кратчайший промежуток времени, по истечении которого фирма может снова пересмотреть решение относительно количества рабочих и служащих, которых она хотела бы нанять. Это, так сказать, минимальная эффективная единица экономического времени.

23. Нет необходимости, чтобы уровень длительной занятости был неизменным, потому что условия, сохраняющиеся продолжительное время, необязательно носят статичный характер. Например, устойчивый рост богатства или населения может образовать элемент неизменных предположений. Единственное условие, которое следует оговорить, состоит в том, чтобы распространенные сейчас расчеты на будущее смогли сложиться заблаговременно.

24. Такое подчеркивание роли предположений, существующих в момент, когда принимается решение о размерах производства, согласуется, как я думаю, с точкой зрения г-на Хоутри, в соответствии с которой на масштабы материальных производственных затрат и на уровень занятости оказывает влияние накопление запасов до того, как цены упали, или разочарование

в результатах производства нашло выражение в уже понесенных потерях (по сравнению с предварительными расчетами). Ведь накопление нераспроданных запасов (или сокращающееся поступление предварительных заказов) — это и есть как раз те факты, которые, скорее всего, вызовут изменение масштабов материальных производственных затрат по сравнению с тем, что имело бы место, если бы данные сводок о продажах за предшествующий период не критически распространялись на следующий период.

25. По-моему, в случае если мы игнорируем проблему определения издержек использования, то и цена предложения остается понятием недостаточно определенным. Этот вопрос подробнее рассматривается в приложении к данной главе, где я доказываю, что и в тех случаях, когда речь идет о цене совокупного предложения, исключение издержек использования из цены предложения иногда может считаться допустимым, однако оно совершенно недопустимо при рассмотрении цены предложения единицы продукции отдельной фирмы.

26. Например, будем считать, что $Z_w = \varphi(N)$, или, что то же самое, $Z = W \times \varphi(N)$, представляет собой функцию совокупного предложения (где W — единица заработной платы и $W \times Z_w = Z$). Тогда, поскольку выручка от продажи предельного продукта равна предельным факториальным издержкам в каждой точке кривой совокупного предложения, мы можем записать:

$$\Delta N = \Delta A_w - \Delta U_w = \Delta Z_w = \Delta \varphi(N),$$

откуда вытекает, что $\varphi'(N) = 1$. В случаях, когда отношение факториальных издержек к расходам на заработную плату представляет постоянную величину и когда функция совокупного предложения для каждой фирмы (число которых предполагается постоянным) не зависит от количества людей, занятых в других отраслях промышленности, члены вышеприведенного уравнения, которое применяется для каждого отдельного предпринимателя, могут быть суммированы по всем предпринимателям. Это означает, что если заработная плата постоянна, а другие факториальные издержки находятся в постоянном отношении к сумме

оборудования и других незанятых факторов. В первом случае мы не должны соединять с дополнительной оплатой труда дополнительную деятельность предпринимателя, или дополнительный оборотный капитал, или вообще что-нибудь другое, помимо затрат труда, что прибавилось бы к издержкам производства. Мы не вправе даже допустить, что дополнительный труд ведет к более быстрому износу оборудования, чем это было бы при меньшей занятости рабочей силы. Поскольку в первом случае мы не допускаем включения какого-либо элемента издержек, помимо оплаты труда, в предельные первичные издержки производства, то отсюда, конечно, следует, что предельные издержки на заработную плату и предельные первичные издержки производства равны. Но результаты анализа, основанного на такой предпосылке, не имеют почти никакого приложения, так как предпосылка эта очень редко реализуется на практике. На практике мы не так глупы, чтобы отказываться от соединения дополнительного труда с соответствующим дополнительным количеством других факторов в той мере, в какой они доступны. Предпосылка эта, следовательно, применима только в том случае, если мы предполагаем, что все другие факторы, кроме труда, уже полностью использованы.

102. Автор не делает ни намека, ни предположения о том, что это происходит путем влияния на норму процента.

103. Поскольку если $p_{ор}$ есть ожидаемая цена единицы продукции, выраженная в единицах заработной платы, то

$$\Delta D_{ор} = \Delta(p_{ор} O_r) = p_{ор} \Delta O_r + O_r \Delta p_{ор} = \frac{D_{ор}}{O_r} \times \Delta O_r + O_r \Delta p_{ор}$$

и поэтому

$$O_r \Delta p_{ор} = \Delta D_{ор} (1 - e_{ор})$$

или

$$\Delta D_{ор} = \frac{O_r \Delta p_{ор}}{1 - e_{ор}}$$

Но $O_r \Delta p_{ор} = \Delta D_{ор} - p_{ор} \Delta O_r = \Delta D_{ор} -$ (предельные первичные издержки производства) $\Delta O_r = \Delta P$. Следовательно,

$$\Delta D_{ор} = \frac{1}{1 - e_{ор}} \Delta P_r.$$

104. Так как $D_{ор} = p_{ор} O_r$, мы имеем:

$$1 = p_{ор} \frac{dO_r}{dD_{ор}} + O_r \frac{dp_{ор}}{dD_{ор}} = e_{ор} - \frac{N \varphi''(N_r)}{\{\varphi'(N_r)\}^2} \frac{e_{ер}}{p_{ор}}$$

105. Так как $p = p_{\omega} \times W$ и $D = D_{\omega} \times W$, мы имеем

$$\begin{aligned} \Delta p &= W \Delta p_{\omega} + \frac{P}{W} \Delta W = W \times e'_p \frac{P_{\omega}}{D_{\omega}} \Delta D_{\omega} + \frac{P}{W} \Delta W = \\ &= e'_p \frac{P}{D} (\Delta D - \frac{D}{W} \Delta W) + \frac{P}{W} \Delta W = e'_p \frac{P}{D} \Delta D + \Delta W \frac{P}{W} (1 - e'_p), \end{aligned}$$

и поэтому

$$\begin{aligned} e_p &= \frac{D \Delta p}{p \Delta D} = e'_p + \frac{D}{p \Delta D} \times \frac{\Delta W \times p}{W} (1 - e'_p) = \\ &= e'_p + e_{\omega} (1 - e'_p) = 1 - e_{\omega} (1 - e_{\omega}). \end{aligned}$$

106. Это не совпадает с обычным определением, но, по моему мнению, как раз передает существо вопроса.

107. Некоторые дополнительные соображения по этому вопросу см. в моем «Трактате о деньгах», кн. IV.

108. Ср. поговорку XIX в., цитируемую Беджготом: «Джон Буль может перенести многое, но только не двухпроцентную ставку».

109. В тех случаях, когда нет оснований опасаться недоразумений, удобнее писать «предельная эффективность капитала» вместо «график предельной эффективности капитала».

110. К этому вопросу имеют отношение некоторые части моего «Трактата о деньгах» (кн. IV).

Mummery and Hobson. *Physiology of Industry*, p. 38 и далее.
В частности, речь идет об учении Милля (которое Маршалл в своем весьма неудовлетворительном анализе теории фонда заработной платы пытался оправдать) о том, что «спрос на товары не есть спрос на труд».

158. См.: A. Cairncross. *The Victorians and Investment // Economic History*, 1936.

159. Трактат Фуллартона наиболее интересен среди цитированных им источников. См.: Fullarton. *On the Regulation of Currencies*. 1844.

160. Дж. М. Робертсон поддерживал ересь Меммери и Гобсона. Однако книга эта не представляет большой ценности и значения, так как она полностью лишена проницательности «Физиологии промышленности». См.: J. M. Robertson. *The Fallacy of Saving*, 1892.

161. В адресе, озаглавленном «Исповедь экономического еретика», представленном Лондонскому этическому обществу в Конвей-Холл в воскресенье 14 июля 1935 г., я воспроизвожу этот отрывок с разрешения Гобсона.

162. Гобсон писал довольно невежливо: «Бережливость является источником национального богатства, и чем бережливее нация, тем больше она богатеет. Таково учение почти всех экономистов. Многие из них подчеркивают нравственное достоинство, когда говорят о безмерной ценности бережливости. Одна только эта нота во всей их прескучной песне достигла благосклонного уха общества» (Hobson. *The Physiology of Industry*, p. 26).

163. Hobson and Mummery. *Physiology of Industry*, p. III–V.

164. *Ibid.*, p. VI.

165. *Ibid.*, p. IX.

166. *Ibid.*, p. 27.

167. *Ibid.*, p. 50, 51.

168. *Ibid.*, p. 69.

169. *Ibid.*, p. 113.

170. *Ibid.*, p. 100.

171. *Ibid.*, p. 101.

172. *Ibid.*, p. 79.

173. *Ibid.*, p. 117.

174. *Ibid.*, p. 130.

175. *Ibid.*, p. 131.



СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Клюкин П.Н. Джон Мейнард Кейнс: экономист и мыслитель..... 9

Часть I

Книга первая. Введение

Глава 1. Общая теория20

Глава 2. Постулаты классической экономической теории..... 21

Глава 3. Принцип эффективного спроса37

Книга вторая. Определения и понятия

Глава 4. Выбор единиц измерения 48

Глава 5. Ожидания как фактор, определяющий размеры
производства и занятость55

Глава 6. Определение дохода, сбережений
и инвестиций.....61

Приложение к главе 6. Об издержках
использования.....75

Глава 7. Содержание категорий сбережения
и инвестирования: дальнейший анализ..... 86

Часть II

Книга третья. Склонность к потреблению

Глава 8. Склонность к потреблению: объективные
факторы.....100

Глава 9. Склонность к потреблению: субъективные факторы.....	119
Глава 10. Предельная склонность к потреблению и мультипликатор.....	124

Книга четвертая. Побуждение к инвестированию

Глава 11. Предельная эффективность капитала.....	143
Глава 12. Состояние долгосрочных ожиданий.....	153
Глава 13. Общая теория нормы процента.....	170
Глава 14. Классическая теория нормы процента	179
Приложение к главе 14. О норме процента в «Принципах экономики» Маршалла, «Началах политической экономии» Рикардо и у других авторов	189
Глава 15. Психологические и деловые мотивы предпочтения ликвидности	196
Глава 16. Некоторые замечания о природе капитала.....	211
Глава 17. Основные свойства процента и денег	223
Глава 18. Новая формулировка общей теории занятости	245

Книга пятая. Денежная заработная плата и цены

Глава 19. Изменения в денежной заработной плате.	255
Приложение к главе 19. О «Теории безработицы» проф. Пигу	270
Глава 20. Функция занятости	280
Глава 21. Теория цен.....	291

Книга шестая. Краткие заметки в связи с общей теорией

Глава 22. Заметки об экономическом цикле.....	309
Глава 23. Заметки о меркантилизме, законах против ростовщичества, деньгах, оплаченных марочным сбором, и теориях недопотребления.....	327
Глава 24. Заключительные замечания о социальной философии, к которой может привести общая теория	361
Примечания	373



Библиотека Генерального Директора™

Серия «Вечная классика»

Том IV (LII)

УДК 331
ББК 65.02
К33

Кейнс Дж. М.

Общая теория занятости, процента и денег / Джон Мейнард Кейнс; пер. с англ. —
М.: ЗАО «Бизнеском», 2013. — 408 с. — (Библиотека Генерального Директора.
Вечная классика; том IV (LII)). — ISBN 978-5-91663-155-5

«Библиотека Генерального Директора. Вечная классика» — это многовековая сокровищница знаний, необходимых сильному лидеру. Авторы книг этой серии — императоры и военачальники, философы и вожди наций, самураи и бизнес-лидеры, поэты и гениальные изобретатели. Серия выходит ежегодно в 12 книгах. По вопросам подписки обращаться в Центр редакционной подписки: тел. (495) 785-01-13, knigi@gd.ru

Главный редактор Виктория Шилкина

Дизайн-макет Дмитрий Барбанель

Научный редактор Кирилл Титов

Корректор Надежда Петрив

Художник-иллюстратор Александр Ширнин

Компьютерная верстка Ольга Слюсарева, Алена Зуева

Учредитель серии ЗАО «Бизнеском»

Издатель ЗАО «Бизнеском» Алексей Бояркин

Издатель серии Ольга Подгорная

Адрес редакции и издателя: 127015, Москва, ул. Новодмитровская, д. 5а, стр. 8
Тел.: (495) 785-01-13. Факс: (495) 788-53-26, e-mail: knigi@gd.ru, www.knigi.gd.ru

Серия книг «Библиотека Генерального Директора. Вечная классика» зарегистрирована Федеральной службой по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия за регистрационным номером ПИ № ФС77-30951 от 18 января 2008 года.

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельца авторских прав.

Подписано в печать 18.03.2013 г. Формат 70×90¹/₁₆. Печать офсетная.

Бумага Гознак 3.2.1. Объем 19,75 печ. л. Тираж 700 экз. Заказ № 010. Цена свободная.

Отпечатано в ООО «Центр полиграфических услуг «Радуга»: 115280, Москва, ул. Автозаводская, д. 25

ISBN 978-5-91663-155-5

© Ключин П.Н. Вступительная статья, научная редакция перевода, 2013

© Гребенников В.Г., Кандель А.Ф., Капелюшников Р.И.,

Колосова Т.А., Энтов Р.М. Перевод с английского, 1978

© ЗАО «Бизнеском», 2013